جامعة بن يوسف بن خدة

كلية العلوم الإقتصادية و علوم التسيير

قسم العلوم الإقتصادية

الموضوع:

# التصدير كإستراتيجية لتحقيق التنمية الإقتصادية

- دراسة حالة الجزائر-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية

- فرع التحليل الإقتصادي –

إعداد الطالب:

مولاي عبد القادر

إشراف الدكتور:

زيدان محمد

لجنة المناقشة:

- الدكتور كواش خالد ............................أستاذ محاضر ، رئيسا
- الدكتور زيدان محمد ...........................أستاذ محاضر ، مقررا
- الدكتور إدريس رشيد ..........................أستاذ محاضر ، ممتحنا
- الدكتور زايد مراد...............................أستاذ محاضر ، ممتحنا
- الدكتور بريش عبد القادر.......................أستاذ محاضر ، ممتحنا

السنة الجامعية : 2006 - 2007

بسم الله الرحمن الرحيم

" الحمد لله الذي خلق السموات و الأرض و جعل الظلمت و النور*
ثم الذين كفروا بربهم يعدلون"

الآيتين 1 و 2 من سورة الأنعام

# الإهـــــــــداء

إلى الوالدين الكريمين، حفظهما الله و أطال في عمرهما،
إلى زوجتي و بنتي هبة، حفظهما الله، و جعلهما قرة عين لي،

إلـــى إخـوتي و زوجـة أخـي،
إلـى كل عائلـــة زوجـتي
إلـى كـل العائـلة الجمـــركية
إلى كـل هـــؤلاء أهـدي هـــذا العـــمل

# كلمة شكر و عرفان

لا يسعني في هذا المقام الكريم إلا أن أتقدم بشكري الجزيل إلى:

*أستاذي الكريم زيدان محمد على نصائحه و إرشاداته قبل ، أثناء و بعد إعداد المذكرة،

*كل من علمني حرفا من أساتذتي و مشايخي الكرام،

*كل من ساهم من قريب أو من بعيد في إخراج هذه المذكرة

فبارك الله فيهم جميعا

# قائمة الجداول

# قائمة الأشكال

## مـقـدمـة:

في إطار سعي الحكومة الجزائرية لتكييف الاقتصاد الوطني مع الاقتصاد العالمي ، و دخول صراع التسابق مع دول العالم لدخول المنظمة العالمية للتجارة، و ربط كل دولة لأكبر عدد ممكن من التعاقدات الثنائية و المتعددة من تعاقدات اقتصادية و تجارية و دبلوماسية و سياسية....، و لفرض مكانتها فيه وجدت الحكومة الجزائرية نفسها مضطرة لانتهاج سياسة اقتصاد السوق و العمل وفق متطلباته، خصوصا بعد الأزمة التي اجتاحت بلادنا ، و التدهور الفادح في مداخيل البترول ،المصدر الرئيسي للثروة في التسعينات ،و ارتفاع نسبة التضخم و تفاقم الآفات الاجتماعية من بطالة و انخفاض للقدرة الشرائية للمواطن ، ثم لجوئها للاقتراض من صندوق النقد الدولي و إعادة جدولة ديونها أكثر من مرة.

لأجل كل ذلك وتلبية لشروط صندوق النقد الدولي و تبني سياسة اقتصاد السوق عملت الدولة على إعداد برنامج إصلاح شامل لجل قطاعاتها من مالية، خدماتية، تجارية، استثمارات...إلخ.

و قد كان ضمن هذه القطاعات أو المجالات **قطاع التصدير** ،الذي اهتمت به الدولة في إطار استعدادها لانتهاج سياسة اقتصاد السوق و ما يتطلبه من رفع للحواجز الجمركية و غير الجمركية و فتح المجال على مصراعيه للتجارة الخارجية و الاستثمار الأجنبي ،و لموقعه الحساس خلال الظروف الجديدة التي تعيشها الجزائر، خاصة بخروج الحكومة من دور التوجيه و السيطرة إلى دور المراقبة، كان الاهتمام بالتصدير كبيرا بحكم تأثيره المباشر و المستمر على موارد الدولة عامة من الأموال بالعملة الصعبة و التنمية الإقتصادية بصفة خاصة.

وهو ما استدعى اتخاذ عدة إجراءات جديدة مسايرة للوضع الجديد و تأقلما مع الظروف الاقتصادية الحديثة والرهانات والتحديات التي تواجه الدولة وبقائها ، وإدراكا بعدم قبول هذه الأخيرة بوضعها الحالي، المعتمد على مداخيل البترول فقط ، أصبح من الواجب تـأهيل الإقتصاد و إخراجه من دائرة التقييد إلى آفاق الإحترافية ،حتى تكون للمؤسسات الوطنية الآليات التي من شأنها السماح بالتكيف مع المحيط و استغلال الفرص المتاحة في السوق وتحسين المداخيل التصديرية ، بالإعتماد على الصادرات خارج المحروقات الذي أصبح الهم الوحيد للسلطات العمومية.

كما أن تطور و تنوع الصادرات يمثل بالنسبة للإقتصاد الجزائري أصبح ضرورة لا مناص منها، بالنظر إلى الحاجات في التمويل التي تتطلبها التنمية الإقتصادية للدولة، و كذلك ضرورة التقليص التدريجي على الإعتماد على إيرادات المحروقات كما أشرنا إليه.

في تقريره لسنة 2004 حول الوضعية الإقتصادية والمالية ،يرى محافظ بنك الجزائر من جهته أن رفع الصادرات من أجل التنويع والتنمية ورفع الموارد من العملة الصعبة،أصبح ودون أي وقت مضى ضرورة حتمية ويبقى فقط تنويع الصادرات الجزائرية القادر على السماح للإقتصاد الجزائري من الإستفادة من الإندماج في المبادلات الجهوية و الدولية .

إن الملاحظ ،هو أنه وبالرغم من جميع الإمتيازات و التسهيلات الممنوحة من طرف السلطات العمومية في الجزائر لترقية الصادرات،إلا أن هذه التدابير تبقى بدون معنى مقارنة بالإمكانيات و الفرص المتوفرة في الإقتصاد الجزائري.

## الإشكالية:

**لماذا لم يرق التصدير، في الجزائر، إلى المستوى المطلوب رغم كل الإمكانيات و الإمتيازات الممنوحة من طرف الدولة للمتعاملين الإقتصاديين؟**

**التساؤلات :**

- كيف تتم ترقية الصادرات في الجزائر؟
- ما هي الشروط السابقة لإنجاح العملية التصديرية؟
- ما هي التدابير المرافقة الكفيلة بإعطاء دفعة نوعية للتصدير في الجزائر سواء من جانب الدولة أو المؤسسة الإقتصادية؟

**الفرضيات :**

على ضوء ما سبق يمكن صياغة الفرضيات التالية:

- محدودية التصدير راجعة لتعقد وعدم ثبات السوق الجزائرية،
- محدودية التصدير مردها إلى أخطاء في تفكير وفهم و نظرة المتعاملين الإقتصاديين،
- محدودية نتائج التصدير راجعة لعدم الكفاءة الإقتصادية للمؤسسة الجزائرية و غياب سياسة تسويقية موجهة للتصدير على مستوى هذه الأخيرة .

**أسباب إختيار الموضوع** :

هي كثيرة ، ونذكر منها :

- محاولة التطرق لموضوع التصدير بطرح جديد،وبناءا على المعطيات والرهانات الحديثة ؛و البحث في الأسباب الفنية والتقنية لإشكال التصدير في الجزائر ؛
- الكشف عن الأسباب التي تحول دون تنويع الصادرات الجزائرية؛
- بحكم عملنا في إدارة تهتم مباشرة بالتجارة الدولية ،
- إثراء المكتبة الجامعية بمرجع يهتم بالجانب التقني العملي للتصدير.

**المنهج المتبع :**

إرتأينا استخدام المنهج الوصفي التحليلي الذي من شأنه وصف الظاهرة الإقتصادية والتي نحن بصدد دراستها ، وهي إشكالية التصدير في الجزائر، ثم محاولة البحث و الكشف عن الأسباب التي تحول دون تنويع الصادرات الجزائرية ،سواء على المستوى الكلي ـ الدولة ـ أو على مستوى المؤسسة في حد ذاتها، وهذا رغم الترسانة التنظيمية والتشريعية الضخمة التي أوجدت لخدمة التصدير .

**حدود الدراسة :**

نحاول في هدا البحث تناول موضوع ،وفي الجانب النظري ،عن التطور التاريخي للتصدير وعلاقته بالتنمية الإقتصادية، ونركز بالخصوص في الجانب العملي والجانب التطبيقي في دراسة الموضوع في الجزائر ،من خلال التركيز على الحقبة الممتدة من 2001 إلى 2005.

**الدراسات السابقة :**

- دراسة وصاف سعيدي ،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في البلدان النامية ،أطروحة دكتوراه غير منشورة ،باللغة العربية ،معهد العلوم الإقتصادية ، جامعة الجزائر 2001 من خلالها بين الباحث دور التصدير في التنمية و موقع هذا الأخير في التجارة الدولية مبرزا الأهمية في تنويع الصادرات من جهة وخطورة الإعتماد على المحرقات كمصدر وحيد للعملة الصعبة.
- دراسة طويا آسيا،دور الجمارك في حماية الإقتصاد الوطني في ظل التغييرات الراهنة ،رسالة ماجستير غير منشورة ، باللغة العربية ،كلية العلوم الإقتصادية و علوم التسيير 2001- 2004، من خلالها حاولت الطالبة إبراز دور وآفاق الجمارك الجزائرية في ظل التكتلات العالمية لا سيما من خلال التطرق إلى انظمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة و ما قد يترتب عنه.
- دراسة زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق،أطروحة دكتوراه غير منشورة،باللغة العربية ،2006،من خلالها وقف الطالب على المشاكل و التحديات التي تواجه قطاع الجمارك و محاولة دراسة تأثير التحولات الإقتصادية العالمية على الدور الذي يمكن أن تلعبه الجمارك.

**تقسيمات البحث :**

تم توزيع البحث عبر ثلاث فصول، نتناول في :

- **الفصل الأول :**

تقديم نظرة عن موقع الصادرات في تاريخ الوقائع والفكر الإقتصادي ، من الطبيعيين إلى التجاريين،وصولا إلى النظريات الحديثة، ثم التطرق إلى إبراز الدور الإنمائي للصادرات من خلال الدراسات الحديثة التي تربط الصادرات بالتنمية و البحث في موضوع رفع الآداء التصنيعي وعلاقته بالآداء التصديري و كذلك الأهداف و دور إستراتيجية تشجيع الصادرات و أهميتها في التنمية الإقتصادية.

- **الفصل الثاني :**

نبحث في الجانب التقني و الفني في تسيير عمليات التصدير،من خلال التطرق إلى الإطار العام لعملية التصدير والشروط السابقة لإنجاح العملية التصديرية، التحكم في إجراءات التصدير،وتسيير الشكليات المتعلقة بالتصدير لا سيما تلك المتعلقة بالتسيير المالي و تسيير المخاطر، ونحاول التركيز والتدقيق في التسيير اللوجستيكي لعملية التصدير،من قبل إرسال البضائع إلى المرور بالجمارك،مع المحاولة الدائمة لإسقاط الدراسة على الجزائر.

**الفصل الثالث :**

نهتم فيه بدراسة الحالة، أي التصدير في الجزائر ، من خلال النظر في النظام المحفز لعملية التصدير في الجزائر ، وتحليل الصادرات خارج المحروقات لا سيما في الفترة الممتدة من سنة 2001 إلى 2005 ،لأجل أولا الكشف عقبات التصدير ثم تقديم و إعطاء الحلول والتدابير المرافقة اللازمة لإعطاء دفعة نوعية للتصدير في بلادنا.

# الخـــــطـــــــــة

# الفصل الأول: التصدير في التجارة الدولية

**تمهيد:**

هناك ما يشبه الإجماع بين المفكرين الإقتصاديين ،بدءا من التجاريين إلى الفكر الحديث، على ضرورة التوجه نحو التصدير كوسيلة لتحقيق التنمية الإقتصادية.

و لقد بينت الدراسات العملية أن الدول التي أخذت بإستراتيجية التصنيع ذات التوجه الخارجي، حققت نتائج تنمية أفضل من تلك التي أخذت بإستراتيجية التصنيع ذات التوجه الداخلي.

نهدف من خلال هذا الفصل إلى إعطاء فكرة شاملة و دراسة تحليلية للتصدير و علاقته بالتنمية الاقتصادية، و موقعه في الفكر الاقتصادي من خلال المباحث الثلاثة المكونة لهذا الفصل وهي :

**المبحث الأول:تطور مفهوم التصدير في التجارة الدولية**

**المبحث الثاني: الدور التنموي للصادرات**

**المبحث الثالث: تشجيع الصادرات كإستراتيجية تنموية**

## المبحث الأول : تطور مفهوم التصدير في التجارة الدولية

لقد أبدت آراء المفكرين الاقتصاديين أهمية قصوى في تطرقها إلى موضوع و نشاط التصدير كأداة للنمو و التنمية و بينت محدداته الرئيسية و أهدافه.

إن العلاقة بين التصدير و التنمية ليست وليدة العصر الحديث، ذلك أننا نجد أن التاريخ القديم حافل بالعديد من آراء المفكرين الاقتصاديين التي أعطت للصادرات إمكانياتها في دفع عجلة التنمية.

ثم سنعرض في هذا المبحث موقع الصادرات في تاريخ الفكر الاقتصادي إنطلاقا من التجاريين و وصولا إلى الفكر الحديث، مرورا بالكلاسيكيين.

### المطلب الأول : ماهية التصدير

لا يمكن أن يتصور دولة ما تعيش منعزلة عن العالم الخارجي، و مهما كانت إمكانياتها و مواردها فهي بحاجة إلى تصريف جزء من منتجاتها نحو الدول الأخرى مقابل استيراد ما تحتاج إليه من سلع و خدمات. و يعد قطاع التصدير من القطاعات المهمة التي أصبحت تعتمد عليها الدولة قصد تحقيق ميزان تجاري رابح.

#### الفرع الأول : مفهوم التصدير و أهميته

يعتبر التصدير أحد العناصر الأساسية لعملية التنمية الاقتصادية، باعتباره أحد الأشكال المتعلقة بالتواجد الدولي، فمهما كانت قوة الدولة و قدراتها و إمكانياتها فإنها لا تستطيع الإنفصال عن محيطها الخارجي، فهي بحاجة إذن إلى تصريف جزء من منتجاتها نحو الدول الأخرى لقاء استيراد ما تحتاج إليه من سلع و خدمات و من ثم الحصول على العملة الصعبة.

لهذا عمدت السلطات إلى تحقيق إستراتيجية تصديرية، و تشجيع المستثمرين عن طريق مدهم بالدعم اللازم و حمايتهم من الأخطار ، و البحث عن قروض لتمويل عمليات التصدير قصد إنجاحها.

إن عملية انتقال ملكية السلع و الخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمين إلى الأعوان غير المقيمين تعبر عن نشاط التصدير، الذي لم يعد عاملا ثانويا أو مجرد دعامة للاقتصاد فحسب، بل أصبح إلى حد ما عبارة عن مشاركة في التقسيم الدولي للعمل من جهة، وضرورة حتمية لمواجهة المنافسة الأجنبية من جهة أخرى.

**أ- تعريف التصدير:**

اختلفت التعاريف الخاصة بمصطلح التصدير و حتى نتمكن من فهم هذا الأخير، لابد من التطرق إلى تعريفه من زوايا مختلفة، ثم الوصول إلى تعريف شامل.

يعرف التصدير اقتصاديا حسب الدكتور رتيب [1] على أنه "تلك العملية التي تقوم فيها الدولة أو أحد أجهزتها أو أحد أفرادها بعرض السلع و المنتجات التي تفيض عن الاحتجاج الوطني أو التي يمكن إنتاجها بكفاءة و مهارة عالية في الأسواق الدولية".

كما يعرف التصدير على أنه "تصريف الفائض من منتجات المؤسسة في الأسواق الخارجية قصد تحقيق الأرباح".

كما تطلق كلمة مصدر على من يقوم ببيع منتجات ، مواد، سلع أو خدمات من دولة إلى دولة أخرى[2] .

كما هناك عدة تعاريف للتصدير، و هذا باختلاف وجهات النظر المسند إليها:

فرجال المحاسبة[3] يعرفون التصدير على أنه " خروج السلعة و الخدمات خارج النطاق الوطني"

أما الفقه الجمركي فيعرف التصدير على أنه "خروج السلع و الخدمات خارج النطاق الجمركي".

و على مستوى المؤسسة يعرف التصدير بأنه" كل عملية عبور للسلع و الخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية ".

أما قاموس **Larousse** فيعرف التصدير على أنه نقل و بيع المنتوجات الوطنية في الخارج.

---

[1] رتيب رابح، الدخول إلى الأسواق الدولية ، دار النهضة العربية،القاهرة '1996 ، ص 35

[2] يحي عرودكي ، عمليات التصدير و الصادرات و المصدرون ، غرفة تجارة دمشق، 1996، ص 193 .

[3] Claude Daniel et autres ; dictionnaire d' économie et des services sociales,1990,p125

إنطلاقا من التعاريف السابقة الذكر يمكن إعطاء تعريف جامع لمصطلح " التصدير" و هو أنه "جملة من الوسائل و المهام التي تتخذها المؤسسة لإيصال منتوجاتها من السوق المحلي إلى السوق الأجنبي، من قبل الأعوان المقيمين إلى الأعوان غير المقيمين، و يعتبر عملية معقدة بحيث تستوجب تدخل الاختصاصات المختلفة كالتسويق ، التأمين ، التمويل و النقل و التموين .... و هذا ما يستلزم تجنيد كل طاقات المؤسسة".

**ب- تطور مفهوم التصدير:**

لقد عرف التصدير أربعة مفاهيم متباينة، يتماشى كل مفهوم مع مرحلة معينة:

- **المفهوم الأول: " إحلال الصادرات"**

يقصد بإحلال الصادرات، سعي البلدان إلى إنتاج السلع التي هي بحاجة إليها محلي لكي تتجنب عملية الاستيراد أي أنها كانت تسعى إلى الاكتفاء الذاتي بإحلال الصادرات.

- **المفهوم الثاني: " تصدير الفائض"**

سعت البلدان في هذه المرحلة إلى تصدير الفائض من المنتوجات المصنوعة محليا لبلدان بحاجة إليها.

- **المفهوم الثالث: " التصدير أو الموت"**

ظهر في هذه المرحلة شعار النمور الآسيوية الذي كان يرمي إلى التصدير أو الموت، حيث أصبح من الضروري القيام بعملية التصدير من أجل تمويل الحاجات الضرورية كالدواء مثلا.

- **المفهوم الرابع: " استهلاك فائض التصدير"**

عرف التصدير مؤخرا معنى جديدا، بحيث أصبحت الدول تسعى بالدرجة الأولى للتصدير ثم استهلاك الفائض، و هذا من اجل السعي وراء اكتساب الأسواق الخارجية، و لأنها لا تستطيع العيش منعزلة عن الدول الأجنبية.

**جـ - أهمية التصدير:**

يعتبر التصدير من أهم الموارد لتوسيع السوق، حيث تستعمله الدولة كأسلوب للتعامل مع الأسواق الخارجية من أجل تطوير إقتصادها و لتسديد ديونها التي تعرقل حركة التنمية، لذلك فعلى المؤسسات الاقتصادية أن تتعدى الإطار الوطني باعتبار أنها هي التي ستتواجه فيما بينها في الأسواق الدولية عن طريق عملية التصدير، التي لا تهدف فقط إلى توفير موارد الاستثمارات الرأسمالية، بل تهدف أيضا إلى تحقيق تنمية الصناعات المحلية و تخفيض تكاليف الإنتاج كما أنه يحقق الرفاهية للدول المصدرة و ذلك من خلال ما يلي:

- رفع الاحتياطات من العملة الصعبة، ففي الجزائر مثلا أكثر من 97 %[1] من مداخيل العملة الصعبة مصدرها الصادرات خارج المحروقات؛
- زيادة مناصب العمل و تحقيق النمو الاقتصادي؛
- توسيع السوق المحلي؛
- إعادة التوازن لميزان المدفوعات بالنسبة للدول النامية.

و من أجل كل هذه الأهداف و لغرض تحقيق التنمية الاقتصادية لمختاف الميادين، أصبح من مصلحة مختاف الدول الاهتمام بالتصدير، بل و السعي على تحقيقه على أكمل وجه.

**الفرع الثاني: دوافع التصدير و مبرراته**

إن جميع المؤسسات الإنتاجية، تهدف إلى تصريف جزء من منتوجاتها نحو الدول الخارجية، و هذا يرجع إلى عدة أسباب سنعرضها في الفرع التالية:

**أ- عدم قدرة استيعاب السوق المحلي لمنتوج المؤسسة:**

إن عدم قدرة استيعاب السوق المحلي لمنتوج المؤسسة يؤدي إلى البحث عن أسواق جديدة لبيع منتجاتها، كما أن المؤسسة عندما تزيد من منتجاتها تلجأ للبحث عن أسواق خارجية قصد تسويق الفائض من منتوجاتها.

[1] حسب المركز الوطني للإعلام و الإحصائيات الجمركي لسنة 2006

**ب- الدفاع عن الوجود و مواجهة المنافسة الأجنبية:**

تسعى المؤسسة دائما إلى فرض نفسها و وجودها في السوق الخارجية، و هذا عن طريق التصدير، بحيث أن هذا الأخير يسمح لها بمعرفة مكانة منتوجاتها مقارنة بالمنتوجات المنافسة لها في الأسواق الخارجية، و لذلك يتحدد مدى جودتها و إقبال المستهلكين عليها.

**جـ - عالمية الطلب على منتوجات السوق:**

نتيجة للتطور الهائل لوسائل الإتصال ، فقد انهارت حواجز المسافات بين الدول ، و أصبح بإمكان الفرد من أي مكان في العالم، الإطلاع على ثقافات الأمم الأخرى البعيدة عنه بمسافات كبيرة، كما أن حركة السفر و السياحة قد زادت بدرجة كبيرة، أيضا سهولة انتقال الأعمال الفنية بين الدول، كل هذا أدى إلى تقارب تدريجي في أذواق المستهلكين في أي بلد.

لذا يجب عليها أن تحترم مواصفات الجودة العالمية و لا يقل مستوى مواصفات السلع عن المستوى المماثل في منتجات الدول الأخرى و هو ما يعرف بالإتجاه نحو " كونية الاستهلاك" .

**الفرع الثالث : أشكال التصدير[1]**

يأخذ التصدير،عامة، شكلين رئيسيين : التصدير المباشر و التصدير غير المباشر.

**أ- التصدير المباشر:**

في هذه الحالة تعتمد المؤسسة على التفاوض المباشر مع المستوردين، و يشترط هنا أن تكون مواصفاتهم مطابقة للبنية التجارية للمؤسسة المصدرة.

**ب- التصدير غير المباشر:**

هو ذلك التصدير الذي يتم عن طريق وسطاء قد يكونون وسطاء التصدير أو وسطاء الاستيراد ، سماسرة أو شركات العبور، و هم مختصون في التجارة الدولية أو البيوع الدولية.

أما عن وسطاء التصدير فهم موزعون حسب الفئات التالية:

1- **عملاء التصدير:** و يتدخلون بإسمهم الشخصي، يعقدون إتفاقيات مع الموزعين مقابل حصولهم على عمولة، شريطة أن يتحمل المنتج مختلف المخاطر مثل: سعر الصرف.

2- **تجمعات المصدرين:** تقدم خدمات متشابهة لخدمات العملاء إلا أنها تعمل لحساب مجموعة من المؤسسات؛

[1]- يحيى عرودكي،عمليات التصدير و الصادرات والمصدرون ،مرجع سبق ذكره ،ص 38

3- **مفاوض الاستيراد و التصدير:** و هو يقوم بالعمليات التجارية، وظيفته شراء السلع و إعادة بيعها بالخارج.

4- **شركات تجارية متنوعة:** و تنقسم إلى:

أ- **وسطاء الاستيراد:** هو الحصول على السلع من الخارج و القيام بتخزينها و توزيعها ، و من بينهم الأعوان التجاريون و الموزعون يعملون مقابل عمولة.

ب- **السماسرة و شركات العبور:** و تقوم شركات العبور بتسوية عملية النقل لحساب المؤسسات الأخرى، خاصة السلع المصدرة، كما أنها تقوم بسمسرة الحمولة إلى جانب ذلك بضمان النقل و التخزين، و حل المنازعات التي تحدث في التجارة الخارجية.

و تختلف شروط التعاقد من خلال هذه القنوات و الأساليب و غيرها من واحدة إلى أخرى.

## المطلب الثاني: الصادرات في تاريخ الوقائع الاقتصادية

يشير "هيكس" إلى أن التاريخ الاقتصادي هو الملتقى الذي يجتمع فيه الاقتصاديون و السياسيون و رجال القانون و الاجتماع و المؤرخون، لتبادل وجهات النظر و تقسيم الحياة الاقتصادية إلى أربعة: [1]

- مرحلة الاقتصاد البدائي القديم؛
- مرحلة اقتصاد العبودية ؛
- مرحلة الاقتصاد الإقطاعي؛
- مرحلة الاقتصاد الرأسمالي.

و لعل من أقدم الظواهر التي عرفها التاريخ الاقتصادي " التجارة الخارجية"، حيث قامت علاقات تجارية بين الدول المختلفة كتلك التي قامت بين العرب و الشعوب الأخرى ، و الفينيقيين و بلدان البحر المتوسط ...

و لقد لعب التصدير دورا هاما و مؤثرا في النشاط الاقتصادي لجميع الاقتصاديات الدولية و ذلك منذ قيام الاقتصاد الرأسمالي، و بعد زوال الركود الذي ساد عصر الإقطاع خلال القرون الوسطى، حيث كان للرأسمالية التجارية و من بعدها الرأسمالية الصناعية، التي

(1) وصاف سعيدي ،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في البلدان النامية ،أطروحة دكتوراه ،معهد العلوم الإقتصادية ، جامعة الجزائر ،2003، ص 4

ارتبطت بنشاط التجارة الخارجية دورهما المهيمن و الموجه لجميع قطاعات النشاط الاقتصادي.

و في ظل الرأسمالية التجارية التي سادت في الفترة من القرن الخامس عشر و حتى القرن الثامن عشر، سيطر رأس المال التجاري على التبادل بين الدول لتحقيق الربح، و كان التوسع في نشاط التجارة الدولية من العوامل الهامة لعملية الاستقطاب لطريقة إنتاج المبادلة البسيطة عن طريق بروز طبقة من المنتخبين الرأسماليين ،مسيطرة على عمليات الإنتاج المختلفة، حيث كانت التجارة، و خاصة التجارة الخارجية ،مسيطرة على قطاعات الاقتصاد الرأسمالية آنذاك ألا و هما الزراعة و الصناعة.

و لقد سعت الدول ، أثناء هيمنة الرأسمالية التجارية، لإكتساب المستعمرات و السيطرة على أعالي البحار لتوسيع أسواقها الخارجية، و عملت الدول و الشركات الكبرى منذ ذلك الزمان على اقتسام الأسواق العالمية(1)، كما كان لعامل تقدم الملاحة و تطور فنونها دورا مهما في نمو التجارة الخارجية، إلى جانب التوسع الاستعماري و الاكتشافات الجغرافية، كطريق رأس الرجاء الصالح و اكتشاف أمريكا الشمالية و أمريكا الجنوبية ،مما أعطى دفعة قوية لنمو الدول الاستعمارية من خلال توسع الأسواق التي تصدر إليها منتجاتها و حصولها على المواد الخام و الأولية بالمقابل.

كما أن منتصف القرن الثامن عشر عرف بالرأسمالية الصناعية، التي شهدت النمو الكبير في الإنتاج الصناعي و ارتبطت آنذاك إنجازات الثورة الصناعية في بريطانيا بإنتعاش التجارة الخارجية و اتساعها و تنوع المنتجات المتبادلة.

و في دائرة اتساع التجارة الدولية و هيمنة الإقتصاد الرأسمالي، يبرز الدور الهام للصادرات في عملية التنمية الاقتصادية لدى عديد من الدول الرأسمالية، لاسيما في بريطانيا مثلا، ذلك لأن اتساع أسواق صادراتها من السلع المصنعة أدى إلى النجاح المحقق في النمو الصناعي، كما أنه شكلت المستعمرات أسواقا رائجة لتصريف السلع و المنتجات البريطانية، بالمقابل أثر هذا على زيادة الطلب على الاستهلاك المحلي نتيجة التحسن الملحوظ في مستوى الدخول الفردية[1].

---

1وصاف سعيدي ،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في البلدان النامية مرجع سابق ،ص 4

و لقد ساهمت الصادرات كذلك بقوة في تنمية كل من الولايات المتحدة و كندا و الأرجنتين و استراليا و جنوب إفريقيا خلال القرن السابع عشر.

ما يلاحظ هو أن نميز التطور الاقتصادي أنه في كل مرحلة من مراحله يكون لإحدى الدول الرأسمالية المتقدمة أو لعدد قليل منها السيطرة على باقي البلاد، في نفس الوقت الذي تسيطر فيه الدول المتقدمة جميعا على الدول المتخلفة.

و لقد شهدت الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية نموا سريعا في التجارة الدولية، حيث تجاوزت صادرات السلع و الخدمات بين عامي 1950 و 1986 معدل 10% سنويا، و كانت نتيجة ذلك زيادة حصة التجارة الدولية في النشاط الاقتصادي الكلي، حيث سجلت الدول المتقدمة و الدول النامية ،على حد سواء، زيادة ضخمة خلال العشريتين ما بين 1960 و1980 و ارتفعت النسب على التوالي من 10% إلى 20% و 16% إلى 27% [1].

كما أنه كان للإنتاج التصديري أثره البالغ في توزيع السكان و نمط حركة و تحول النشاط من الريف إلى الحضر، بالإضافة إلى تأثيره على القوى العاملة و خصائصها و تركزها.

و لقد نهجت بعض الدول نفس النهج لاسيما اليابان، كوريا الجنوبية، هونج كونج، إيطاليا و الهند ، و لقد استطاعت و من خلال التحول على النشاط الصناعي أن تجعل من التصدير محركا أساسيا لدفع معدلات نموها.

## المطلب الثالث: الصادرات في تاريخ الفكر الاقتصادي

لقد أوضح الفكر الاقتصادي أهمية إسهام التجارة الخارجية في تحقيق التنمية الاقتصادية، من خلال دورها في توزيع الموارد الإنتاجية عبر الدول و استغلال إمكانيات السوق في تحسين الإنتاج و تطبيق مبدأ التخصص و تقسيم العمل الدولي.

و ما دامت الصادرات إحدى مكونات الدخل، فقد لوحظ في الدول النامية ارتباط مطرد بين نمو الصادرات و تحقيق معدلات نمو الدخل القومي.

[1] وصاف سعيدي ،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في البلدان النامية مرجع سابق ،ص5

**الفرع الأول: الصادرات في الفكر الاقتصادي التجاري**

لقد أكد الفكر التجاري الذي ساد منذ منتصف القرن الخامس عشر و حتى أوائل القرن الثامن عشر، أن الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفسية (مصدر الثورة عند التجاريين) للأمة هي التجارة الخارجية،و يرى هذا الفكر أن ثروة الأمم تقاس بما تحتفظ به من المعادن النفيسة [1]، و عملوا على تسخير كل النشاطات الاقتصادية لتكون في خدمة التجارة الخارجية ،و لم يكتفوا بطلب تدخل الدولة في التجارة، و إنما ذهبوا إلى المطالبة بضرورة تدخلها في الحياة الاقتصادية لضمان نجاح التجارة ، من أجل جمع الثروة للأمة من جهة ، و من جهة أخرى، لأجل الحد من الأضرار و الخسارة التي قد تنجم عن التجارة.

و لقد اعتبر التجاريون أن تحقيق و تكوين فائض مستمر في الصادرات هو السبيل و المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية،التي من خلالها تستطيع الدولة الحصول على احتياجاتها من الخارج، و لذلك طالبوا الدولة من أجل العمل على تقليل الواردات و الزيادات من الصادرات من خلال:

- تشجيع استيراد المواد الأولية اللازمة للصناعة و منع تصدير المواد الأولية الموجودة في الدولة إلا بعد تصنيعها ،
- منع تصدير الآلات و المعدات الصناعية و هجرة المهارات ،
- فرض رسوم جمركية و جبائية على بعض المنتجات الأجنبية ،
- تدعيم الصناعات التصديرية و الدعاية للمنتوجات المحلية ،
- إقامة القواعد الهيكلية اللازمة للتصدير لاسيما الموانئ ، ... إلخ.

و لقد تطور مفهوم تشجيع الصادرات و إنعاشها من السعي للحصول على المعادن النفسية (الذهب و الفضة)، إلى بلوغ زيادة الإنتاج و تنويعه و العمل على دعم الصناعات التصديرية و تشجيعها، و زيادة حجم التبادل مع الخارج و تحقيق الفائض.

و لعل سياسة الحد من الواردات كانت الشق الثاني المهم في فكر التجاريين الذين عملوا على فرض الرسوم على الواردات و حظر استيراد السلع التامة الصنع، بجانب تشجيع استيراد المواد الخام.

[1] د. محمد السعيد عابد ، التجارة الدولية ،مكتبة الإشعاع الفنية،القاهرة ، 1999،ص 19

من خلال ما سبق، يتبين أن بعض أفكار التجاريين ما زالت تؤثر في عدد من السياسات الاقتصادية لبعض الدول لحد الساعة، و يؤكد ذلك بقاء و استمرارية الاعتقاد الراسخ بأن تطور الصادرات و نمو حجمها يعتبر أحد العلامات الرئيسية لقوة اقتصادها و ازدهارها.

## الفرع الثاني: الصادرات في الفكر الكلاسيكي

لقد أبدى الكلاسيك اهتماما كبيرا بنشاط التجارة الخارجية، و هذا منذ مطلع القرن الثامن عشر الذي اتسم بتراجع أفكار التجاريين و بروز الفكر الكلاسيكي.

لقد نادى الكلاسيك بالحرية الاقتصادية الكاملة في مجال التجارة الخارجية، و قاموا بعرض فكرة الحرية الاقتصادية التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي، و دعوا إلى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية على عكس التجاريين.

في كتابه "ثروة الأمم " قدم آدم سميث، أحد رواد الفكر الكلاسيكي، و عرف ثروة الأمم على أنها "انعكاس لقدرتها الإنتاجية و ليس قدرتها على تركيم الأرصدة الدولية و المعادن النفيسة" [1]. و اهتم آدم سميث بالسوق و اعتبرها المحدد الأول للنمو الاقتصادي حيث أقر بأنه تزداد إمكانية تقسيم العمل مع كل اتساع في حجم السوق، و أكد على أهمية التجارة الخارجية في توزيع الفائض من الإنتاج الصناعي ذلك أن اهتمامه انصب حول القوى المحددة لنمو الإنتاج الحقيقي و ليس المعدن النفيس (مصدر الثروة عند التجاريين).

و لقد وفق ريكاردو أكثر لإبراز دور التجارة الخارجية و أهميتها في الإنماء الاقتصادي بشكل يفوق آدم سميث، و على أسس عليمة جديدة، حيث أوضح أن قيام التجارة الدولية يتم على أساس اختلاف النفقات النسبية[2] ،و الذي يتيح مبدأ التخصص ،و تقسيم العمل على النطاق الدولي، و ذلك بتوفر شروط الحرية الاقتصادية، فلا تتدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية، و ذهب ريكاردو إلى أبعد من ذلك عند ما بين الأضرار التي يمكن أن تلحق بالنمو الاقتصادي في حالة إعاقة حرية التجارة، على عكس ذلك قال الكلاسيك أن ترك الحرية الكاملة للتجارة سيؤدي في نهاية المطاف بكل دولة إلى التخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، و أن التخصص الدولي أو ما يعرف بتقسيم العمل

[1] نفس المرجع السابق ، ص 29
[2] - حسن كمال حسنين ، أصول التجارة الدولية ، مكتبة النهضة المصرية،القاهرة ، 1969، ص 28

الدولي، من شأنه أن يعود بالفائدة على كل دولة و على العالم بأسره، مما يزيد من الرفاهية الاقتصادية لكافة الشعوب.

و قد بين العالم "**مينت**" الدور الهام للتجارة الخارجية التي تؤدي من خلال نشاط التصدير إلى تصريف فائض الإنتاج للقطاعات الاقتصادية في الدولة، و الذي من شأنه خلق طلب جديد على منتجات الدولة.

كما جاءت النظرية المتعلقة بالنفقات النسبية التي تفترض من قيام الدولة بالتخصص في تصدير السلع المطلقة عند آدم سميث أو انخفاض النفقات النسبية عند " دافيد ريكاردو"، و تتجلى الفائدة على الاقتصاد من خلال إعادة تخصيص المواد الاقتصادية على نحو أكفأ و أكثر فعالية، مما يؤدي إلى ارتفاع مستويات الدخل لدى الأطراف المشاركة في عملية التجارة.

و حسب ريكاردو فإن الدول، التي تتعامل في التجارة ،ستتمكن من زيادة حجم السلع و تعدد الإشباع المحقق ،ذلك أن التجارة الخارجية أداة ووسيلة لإعادة توزيع الموارد الاقتصادية بشكل أكثر كفاءة بين السوق المحلية و الإنتاج الموجه للتصدير.

لقد اعتمد الجيل الأول للمدرسة الكلاسيكية[1] نظرية العمل في القيمة كأساس لتحديد قيم السلع ،على أساس أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد الذي تتفاوت إنتاجياته. هذا وقد تفطنت النظرية الكلاسيكية في الصيغة الريكاردية إلى أهمية تباين دوال الإنتاج بالنسبة للسلع الواحدة في دول العالم المختلفة و تباينها بالنسبة للسلع المختلطة مع رد هذا التباين إلى العوامل الطبيعية التي تؤدي إلى اختلاف طرق الإنتاج ،و بذلك تم التركيز على تباين النفقات النسبية الطبيعية.

ثم من هذا المنطلق فرضيات النظرية الكلاسيكية الحديثة "**هكشر- أولين**"، و ما اعتمده **جونز** في تفسير التجارة الخارجية للمنتجات ،التي مردها (حسبه) إلى عنصر رأس المال الإنساني (العمالة المدربة).

كما حاول "**ليونيتيف**" إيضاح مدى ملاءمة خصائص نظرية "**هكشر- أولين**" للواقع الذي يختص بالديناميكية، و بزغت المناهج الفكرية الحديثة التي ترخص نظرة "هكشر - أولين"، و من بينها نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة، و التي تعرف أيضا بنظرية

[1] -سامي عفيفي حاتم،التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظير، ،الدار المصرية اللبنانية، القاهرة ،1991،ص 88

رأس المال الإنساني أو البشري ،و التي تسقط الفرض الكلاسيكي الخاص بتجانس عنصر العمل و إحلال محله فروض اقتسام هذا العنصر إلى مجموعات غير متجانسة تتفاوت فيما بينها في درجة المهارة، ثم نظرية اقتصاديات الحجم و النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية و التي ترجع الاختلاف في الميزة النسبية إلى الاختلاف في التقدم التكنولوجي.

و لقد فرق كذلك "**هيرش**" في نموذجه بين الدول الصناعية المتقدمة و الدول النامية، ذلك أن الدول الصناعية المتقدمة تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال الإنساني و رأس المال المادي ، وبذلك فهي تتمتع بميزة نسبية في إنتاج و تصدير سلع دورة المنتج الجديدة، على عكس الدول النامية التي تعاني من ندرة نسبية في عنصري رأس المال المادي و رأس المال البشري ، و بالتالي من تخلف في إنتاج سلع دورة المنتج الجديدة، و لقد توصل "هيرش" إلى أن صادرات الدول النامية تتكون أساسا من نسبة عالية من كل من سلع "ريكاردو" و سلع " هكشر ـ أولين" كثيفة رأس المال نظرا لوفرة عنصري رأس المال المادي و البشري .

## الفرع الثالث: الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث

يعتبر العالم الاقتصادي "**كينز**" أن الدخل الوطني يتكون حسب العلاقة التالية:

**الدخل الوطني = الاستهلاك الوطني + الاستثمار الوطني + الإنفاق الحكومي + (الصادرات ـ الواردات)**

و بالتالي فحسب "كينز"، فإن الصادرات تعد أحد المكونات الأساسية للدخل الوطني و الذي يرتفع من فترة إلى فترة موالية كلما زادت الصادرات الإجمالية.

لقد برز اقتصاديون يحملون أفكارا مغايرة لمن سبقوهم إزاء دور الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية أمثال **ميردال ، سينجر، ماركس، نوركس، بورتر** .

و لقد أقر "**ماركس**" باستحالة قيام التجارة الخارجية بدور فاعل في الإنماء الاقتصادي للدول النامية في ظل السيطرة الكبيرة للدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية ، و ما تمارسه هذه الدول من استغلال و نهب لثروات الدول الفقيرة أو الضعيفة، بالإضافة إلى المنافسة بين هذه الدول للسيطرة على الأسواق و مناطق النفوذ في العالم و تحكمها في رأس المال العالمي .

أما "**نوركس**" فيرى أن التجارة الخارجية أداة لإنتشار النمو الاقتصادي بالإضافة إلى كونها أداة توزيع الموارد بأكثر فعالية و كفاءة، و أعطى مثال عن ذلك لكل من كندا، أستراليا، جنوب إفريقيا و الأرجنتين.

إلا أن "**نوركس**" لم يخف تشاؤمه بما يتعلق بإمكانية قيام التجارة الخارجية بدور تنموي للدول النامية و ذلك بسبب ما تصادفه صادراتها من عقبات.

و يرى "**ميردال**" أن التجارة الخارجية بين الدول النامية و الدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت في المستويات بين المجموعتين، و يضيف أن الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الخارجية تعمل في المقام الأول على تعزيز وضع الدول المتقدمة، التي تتمتع أصلا بصناعة قوية ، مقابل ضعفها في الدول النامية، بالإضافة إلى كون الطلب على صادرات هذه الدول، و الذي غالبا ما يكون مواد أولية أو خام، يتصف بعدم المرونة.

كما يؤكد أن أي تقدم في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره إلى الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية، إضافة إلى عوائد استثماراتها التي اقتصرت على قطاعات معينة كإنتاج المواد الأولية و تصديرها.

كما أكد كذلك [1] "**سينجر**" ،الاقتصادي الألماني، أن تخصص الدول النامية في تصدير المواد الأولية و السلع الغذائية إلى البلدان الصناعية المتقدمة ليس في صالح هذه الدول، إضافة إلى كون أن تأثير اتجاه معدلات التبادل الدولي أيضا في غير صالحها، و يرجع ذلك إلى عدم قدرة الدول النامية على استفادتها من التقدم التقني و الفني في مجال الإنتاج ،و الذي غالبا ما يكون له أثر سالب على إنتاج المواد الأولية في هذه الدول، في شكل انخفاض أسعارها مقابل الأثر الإيجابي للتقدم الإنتاجي في الدول الصناعية و الذي يكون في شكل ارتفاع مستوى الدخول فيها.

و من المناهج الحديثة في تفسير قيام التجارة الخارجية، استنادا إلى الميزة النسبية، ما قدمه "**بورتر**" ،و الذي أخذ عددا من المتغيرات في الحسبان ترتبط أساسا بالمؤسسة من حيث الموقع، التصنيع ،التسويق، المبيعات، الخدمات ما بعد البيع و الأنظمة الخدمية للتصدير مثل البنية الأساسية، تنمية الموارد البشرية، التطور التكنولوجي و البيئة المحلية من خصائص

[1] هانس والتير سينجير ،إقتصادي ألماني ، ولد سنة 1910 ،درس في جامعة كامبريج أين تحصل على الدكتوراه

العرض و الطلب و الثقافة، و بما يتفاعل بشكل ديناميكي يؤدي إلى تحقيق الميزة التنافسية للدول في الصناعة .

كما أخذت كذلك نظرية الميزة النسبية توافر عوامل الإنتاج بمفهوم أعم و أشمل، و أبرزت ما تؤدي إليه المنافسة من تشجيع الصناعة المحلية ،مع الأخذ ببحوث التطوير من أجل كسب حصة من السوق المحلية، و تتفاعل كل هذه العوامل بشكل ديناميكي يحقق الاحتفاظ بالميزة التنافسية للدولة.

و من هذا المنطلق برزت الدعوة إلى ضرورة الاتجاه نحو التصنيع بالنسبة للدول النامية من أجل استمرار سيرها في التنمية الاقتصادية لتحقيق الأهداف سواء المتعلقة بزيادة مستويات الدخل القومي و الفردي و رفع مستويات الإنتاجية لا سيما من خلال تنويع الصادرات و زيادة الصادرات الصناعية.

## المبحث الثاني :الدور التنموي للصادرات

لقد اختلف رجال الإقتصاد في الدور التنموي الذي يمكن أن تلعبه الصادرات،وذهب رواد المدرسة التشاؤمية أمثال ميردال ، "باربيش" و نوركس إلى اعتبار أن التصدير يؤدي إلى إبطال عملية التنمية و يتعذر معه إعتماد الدول النامية عليه [1].

على عكس ذلك، فهناك إقتصاديون متفائلون اتجاه تأثير الصادرات كمحرك لتنمية الإقتصادي ،أمثال "**فينر و هابلر**" ، وهي ما تؤكده بعض التجارب الناجحة في العديد من الدول في العصر الحديث ،ومنذ السبعينات ، والتي أظهرت أن سياسية تشجيع الصادرات أنجع بكثير من سياسة إحلال الواردات.

### المطلب الأول : الدراسات الحديثة التي تربط التصدير بالتنمية

لتأكيد العلاقة الوطيدة بين الصادرات و التنمية ، نذكر بعض الدراسات للأخصائيين الإقتصاديين لا سيما :

أ- لقد توصلت الدراسة التي قام بها "**إيمري**" (1950-1960) إلى أن تنمية الصادرات يمكن أن يؤثر إيجابا في زيادة نصيب الفرد من الدخل القومي، وبالتالي في إحداث النمو الإقتصادي

[1]-محمود حامد محمود عبد الرزاق،تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية ،مكتبة الحرية ، القاهرة 2006، ص 36

في بعض الدول النامية، أضف إلى ذلك أن إحداث التنمية الإقتصادية ينعكس و يؤثر إيجابا على رفع و زيادة الصادرات ،في أن العلاقة بينهما هي علاقة تأثير متبادل.

ب- بينت الدراسة التي قهم بها "**ميكايلي**" في 1977 إلى وجود ارتباط قوي بين معدل التغيير في نسبة الصادرات إلى الناتج القومي و معدل تغيير نصيب الفرد من الناتج بالأسعار الثابتة، بمعنى آخر أن النمو السريع في الصادرات يؤدي إلى نمو سريع في الناتج القومي.

ت- أظهرت الدراسة التي قام بها "**بالاصا**" في 1978 على 11 دولة صناعية نامية تمتلك قاعدة صناعية خلال الفترة الممتدة من 1960 إلى 1973 إلى أن زيادة نمو الصادرات الصناعية يؤدي إلى إحداث نمو إقتصادي.

ث- دراسة تايلر ـ 1980 ، حيث قامت هذه الدراسة ببحث علاقة الإرتباط بين النمو الإقتصادي و معدل نمو الصادرات الإجمالية و نمو الصادرات الصناعية لعينة من 55 دولة نامية خلال الفترة (1960- 1978) و لقد توصلت إلى علاقة إيجابية قوية حيث بلغ معامل الإرتباط البسيط 0.86 و معامل ارتباط الرتب 0.82 عن مستوى معنوية 1% مع زيادة هذه العلاقة كلما ارتفع نصيب الصادرات الصناعية من إجمالي الصادرات.

**هـ - دراسة "يونغ و مارشال" (1985) :** التي بحثت في العلاقة السببية بين الصادرات و النمو الاقتصادي لإستخدام عينة من 37 دولة خلال الفترة الممتدة بين 1950 و 1981، و جاءت النتيجة ضعيفة بينهما فلم تكن قوية إلا في أربعة دول (مصر، إندونيسيا، كوستاريكا، الإكوادور) و كانت نتيجة عكسية في ستة دول ( إسرائيل، جنوب إفريقيا، كوريا، باكستان، بوليفيا، البيرو).

**و- دراسة " شو" (1987):** و التي اقتصرت على بحث العلاقة بين نمو الصادرات الصناعية و نمو الصناعات التحويلية في ثماني دول حديثة العهد :البرازيل- إسرائيل، كوريا و المكسيك و توصلت الدراسة إلى وجود علاقة طردية متبادلة (ذات اتجاهين) في معظم دول العينية.

من خلال هذه الدراسات نلاحظ وجود علاقة ايجابية قوية بين كل من التنمية الاقتصادية، نمو الصادرات الإجمالية و نمو الصادرات الصناعية الأمر الذي يبين وجود علاقة طردية قوية و متبادلة بين هذه المتغيرات الثلاثة عامة.

## المطلب الثاني : رفع الأداء التصنيعي و علاقته بالأداء التصديري

نظرا للترابط الشديد بين أداء التصنيع و أداء الصادرات الصناعية فلابد من إعطاء أهمية قصوى لزيادة و رفع أداء الهيكل الصناعي حتى يؤدي دورة في رفع أداء الصادرات الصناعية .

### الفرع الأول: مقومات و دعائم رفع الأداء التصنيعي

إن نجاح استراتيجية التصنيع و زيادة المردود الفعلي منها يتطلب مجموعة من المقومات و الدعائم لاسيما:

1- ضرورة الإهتمام بتوفير المعلومات اللازمة التي تخدم الأبعاد المختلفة لتنفيذ استراتيجية واضحة المعالم للتصنيع، و ذلك من خلال توافر شبكات متكاملة للمعلومات التصنيعية تغطي احتياجات كافة البنود لذلك القطاع؛

2- ضرورة التنسيق و خلق نوع من التكامل بين القطاع الصناعي و مختلف القطاعات الأخرى في الدولة و التي ممكن أن تخدم القطاع الصناعي؛

3- توفير المناخ الاستثماري المناسب لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة اللازمة للاستثمار في القطاع الصناعي و بالتالي الاستفادة من خبرات و تكنولوجيا الشركات المتعددة الجنسيات؛

4- تنفيذ الاستثمارات مع توفير المرافق الضرورية المختلفة و بتكلفة منخفضة حتى يتمكن القطاع الصناعي من تحقيق القدرة التنافسية في الأسواق العالمية؛

5- تبني استراتيجية متكاملة للتصنيع المحلي خاصة لقطع الغيار و المعدات و ذلك باعتبار أن تلك الصناعات هي بمثابة صناعات مغذية للصناعات الأساسية توفر لها المدخلات التصنيعية اللازمة لقيامها، مما يوفر على الدولة استيراد تلك المدخلات و بالتالي تخفيف العبء و الضغط على الميزان التجاري من جهة، و تنشيط الصناعات الصغيرة و المتوسطة

المغذية، من جهة أخرى ، و التي من المتوقع بعد إثبات وجودها في السوق المحلي أن تهيئ الإنتاج الخاص بها بعد ذلك أي اختراق الأسواق العالمية[1]؛

6- إعطاء دفع لجملة القطاع الخاص في تحقيق التنمية الصناعية ،حتى يستطيع تنفيذ الاستثمارات التي يحقق فيها الكفاءة بالمقارنة بالقطاع العام ،مع إيجاد نوع من التنافس و التكامل بين الإثنين في تنفيذ الاستثمارات الصناعية.

كما أن للإصلاح الاقتصادي آثار ايجابية مهمة على القطاع الصناعي لا سيما:

- الإنخفاض التدريجي و تحرير أسعار بعض المنتجات ؛
- تحرير التجارة الخارجية؛
- إنماء دور القطاع الخاص الصناعي في الإستثمار و الإنتاج؛
- خفض معدلات التضخم. ...

على أن لهذا الإصلاح بعض السلبيات خاصة تلك المتعلقة بـ :

- زيادة تكلفة الإنتاج الصناعي نتيجة زيادة الأجور و أسعار الخدمات و الطاقة و مستلزمات الإنتاج، خاصة المستوردة منها؛
- سياسات تحرير التجارة الخارجية و تخفيض التعريفة الجمركية ،و بالتالي زيادة حدة منافسة المنتجات المستوردة للسلع الصناعية المنتجة محليا.

[1] - محمود حامد محمود عبد الرزاق، مرجع سابق ، ص 40

## الفرع الثاني : مقومات و دعائم رفع الأداء التصديري للقطاع الصناعي

إن رفع و زيادة الصادرات الصناعية لا يأتي إلا من خلال رفع كفاءة و أداء القطاع الصناعي بمختلف فروعه و جوانبه، و هذا يبرز مدى ترابط الأداء التصنيعي بأداء الصادرات الصناعية. إلا أنه ، و حتى يتم رفع الأداء التصديري للقطاع الصناعي لابد من توفير مقومات لاسيما:

- ضرورة وضع و تبني إستراتيجية تصنيعية تهدف إلى تخفيض تكاليف الإنتاج و التسويق حتى يمكن عرض المنتج التصديري بأسعار تنافسية في السوق المصدر إليها؛
- الاهتمام المتواصل بمتطلبات الجودة التي تتناسب مع طبيعة الأسواق العالمية المتميزة بالمنافسة العالية و الشروط المسبقة لدخولها، و لذلك كان لابد على المؤسسات الالتزام بتطبيق أنظمة الجودة الشاملة " ISO 9000" ؛
- الاهتمام بتوفير شبكة متكاملة و وافية من المعلومات التصديرية حتى يكون المتعامل الاقتصادي المصدر على دراية كافية بتطورات الأسواق العالمية و اتجاهات التنافسية بها.
- من خلال المعلومة السريعة و الدقيقة يتمكن المصدر من رسم سياسته التصديرية في أحسن الظروف و الأوقات؛
- رفع كفاءة البنية المؤسسية التصديرية أي الأجهزة المعنية بالتصدير و ذلك لحفز و تشجيع الصادرات الصناعية؛
- الاهتمام بتوفير وسائل و مستلزمات التعبئة و التغليف للصادرات الصناعية بالكفاءة و الجودة المطلوبين حتى تواجه المنافسة العالمية في الأسواق، كما يجب الاهتمام كذلك برفع كفاءة وسائل النقل و شبكاته و أنماطه المختلفة سواء البحري ، الجوي أو البري، مع ضرورة توفير وسائل الحفظ و التخزين المناسبة لبعض الصادرات الصناعية[1]،
- العمل على استغلال الطاقات العاطلة في القطاع الصناعي و التركيز على الصناعات التي تكون فيها ميزة نسبية، و العمل على إصلاح الهياكل المالية و القيام بتوفير التمويل اللازم من البنوك المتخصصة للمشروعات الصناعية التصديرية و منحها قروضا بأسعار فائدة تفضيلية، بالإضافة إلى توفير التأمين على الصادرات الصناعية ضد مخاطر عدم الدفع أو السداد.

---

[1] - فتيحة محمد زغلول،توجيهات القطاع الصناعي نحو التصدير،معهد التخطيط القومي،سلسلة التخطيط و التنمية في مصر،رقم1993، القاهرة 1995 ، ص 122.

- وضع و تنفيذ سياسة تعليمية و تدريبية على درجة عالية من الكفاءة لتغطية كافة فروع القطاع الصناعي، و من ثم التصدير، وهو ما عملت به اليابان، حيث نجد أن الذين أتموا إثنا عشر سنة من التعليم تبلغ نسبتهم 90% يستأنف منها 30% دراستهم العليا[1].

و لعل أهم ما يجب ذكره في هذا الإطار، هو وضع استراتيجية لقطاع الصناعة مع تحديد أهداف كمية ،و توضيح السياسات و الأدوات المسخرة ،و العمل على تخفيف عبء إجراءات التصدير و إزالة المعوقات ،مع إعادة تأهيل و تدريب الأجهزة المحلية المسئولة عن تنمية الصادرات و تشجيعها.

## المبحث الثالث: تشجيع الصادرات كإستراتيجية إنمائية

إن تحقيق اندماج قوي للاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي يتطلب تحضير و حسن تنفيذ، ثم إن تنويع هيكل الإنتاج و الصادرات مهم جدا لوضع استراتيجية تشجيع للصادرات .

### المطلب الأول: دور التصدير في عملية التنمية

حسب تقرير البنك الدولي للتنمية في العالم فإن معظم الدول منخفضة الدخل تعتمد على استراتيجية إحلال الواردات، و على عكس ذلك نجد أن الدول التي تتجه نحو السوق العالمية و تتبع استراتيجية تدعيم الصادرات هي الدول المرتفعة الدخل[2].

هذه الرؤية تتفق مع التفسير الذي يشير إلى أن الصادرات تؤثر بطريقة مباشرة و غير مباشرة على التنمية الاقتصادية، ذلك أن الصادرات تمثل على المستوى الماكرو اقتصادي زيادة في الطلب الكلي و بطريقة غير مباشرة، لأن صناعات التصدير تعد منبعا حيويا لعملية التراكم الرأسمالي على المستوى الوطني.

إن ما تحققه الصادرات من السيولة ضرورة حيث تستخدم لتمويل الوردات اللازمة لتنفيذ الاستثمارات.

---

[1] محمد عبد القادر حاتم، أسرار تقدم اليابان،الهيئة المصرية للكتاب،القاهرة،الطبعة الثانية،1998،ص 165.

[2] - البنك الدولي،تقرير التنمية في العالم ، الطبعة العربية ، القاهرة 1997

إن مساهمة التجارة الخارجية للدولة في الإسراع في عملية التنمية الاقتصادية يتوقف في المدى القصير على مدى ارتفاع حصيلة الصادرات و درجة نموها كما يتوقف أيضا على مدى الحاجة للاستيراد.

**الفرع الأول: مفهوم و أسس الإستراتيجية**

تعرف هذه الإستراتيجية على أنها " تنفيذ مجموعة من الإجراءات و الوسائل المختلفة على مستوى الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية".

في حين يعرفها كروجر -1981- بأنها مجموعة من الإجراءات و الوسائل المختلفة التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون الاقتصار على سلعة واحدة.

أما "بالاصا" -1985 - و "باغواتي" -1990- فقد عرفاها بأنها تلك الإستراتيجية التي تهدف إلى زيادة الصادرات من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات[1].

و لضمان نجاح هذه العملية كان لابد من تحفيز الاستثمار في الإنتاج من أجل التصدير لاسيما من خلال الإعفاءات الجمركية و الضريبية على السلع الوسيطية المستوردة (المدخلات) و الإعفاءات الضريبية المحلية المباشرة و غير المباشرة على الأنشطة التصديرية و تأمين عمليات التصدير و المصدرين.

إن التنويع في هيكل الصادرات السلعية يؤدي إلى احتمال ارتفاع و زيادة عروض الصادرات و هذا أن الطلب العالمي على السلع سيكون متميزا نسبيا بمرونة سعرية و مرونة دخلية، الأمر الذي يجعل اقتصاد الدولة يتسم بنوع من الثبات أمام تذبذب الأسعار العالمية و التقلبات في الأسواق الدولية.

لقد تميزت العلاقات الاقتصادية و السياسية الدولية في الخمسين السنة الماضية بثلاث ظواهر هامة و هي أولا ظاهرة الاعتماد المتبادل كنتيجة لتقارب عالمنا المعاصر بفضل تطور المواصلات و الاتصال و نظم المعلومات، و تطورت هذه الظاهرة إلى ما يسمى بالعولمة ، و ثانيا ظاهرة تعدد القطبية الاقتصادية بين الولايات المتحدة و اليابان و أوروبا،

[1]-محمود حامد محمود عبد الرزاق،مرجع سبق ذكره،ص 34

ثالثا ظاهرة الدول الصناعية الجديدة في آسيا أو المسماة بالنمور الاقتصادية و التي يتميز تطورها الاقتصادي بأن قوته الدافعة كانت عملية التصنيع المتجه نحو التصدير ،و تحرك هذه الدول لغزو الأسواق العالمية و خاصة تلك الأسواق التي كانت تنفرد بها اليابان .

و عندما نتساءل عن أسباب نجاح هذه الدول في تحقيق تنمية سريعة و إنجازات اقتصادية كبيرة نجد مجموعة من نقاط التشابه و العوامل المشتركة لا سيما إتباع استراتيجية تتجه نحو التصدير و التي تتناقض مع سياسة إحلال الواردات و الاتجاه نحو السوق المحلية، و التي اتبعت في كل الدول النامية، و يتوفر الاستقرار السياسي في هذه الدول مع قدر مناسب من رأس المال البشري بالإضافة إلى توفر عوامل أخلاقية تدعو إلى فضائل التوفير و الإدخار و الإخلاص في العمل وحب النظام و احترام ذوي السلطة [1]،كما ساهم في ذلك وجود تعاون وثيق بين الدولة و الاقتصاد و البحث العلمي من أجل إرساء و تقوية قاعدة من البحث و التطوير و وضع استراتيجيات تهدف إلى استخدام التكنولوجيا الرائدة و ربط الوثاق بين سياسات التصنيع، التكنولوجيا و التجارة الخارجية.

## الفرع الثاني : مكاسب الإستراتيجية

لقد تعددت و أخذت المكاسب و الأعمال أبعادا كبيرة جدا، إذا كان هذا الأمر غير جديد فإنه يبقى دائما مهما و جديرا بالبحث و التحري، و لأول مرة أصبحت السوق العالمية لا يحدها لا مكان و لا بعد ولا زمان.

إن التصدير بالنسبة للمؤسسة هو مفتاح النفاذ إلى السوق و أحد أبوابها، هذا التصدير يمثل مكاسب و إمكانيات ربح أكثر مما يمثل عقبات و صعوبات.

إن المصدر الكفء يعلم جيدا مجموعة المكاسب التي يمكن أن يجنيها من السوق الخارجية فهو يعلم أن التصدير:

### أ – المكاسب المحققة على المستوى الكلي :

يمكن إجمال هذه المكاسب في أن التصدير:

- يساعد في التغلب على ضيق السوق المحلية و يمكن من استغلال مزايا اقتصاديات الحجم ؛

[1]- صلاح زين الدين،إقتصاديات التصدير و المناطق الحرة،دار النهضة العربية،الطبعة الأولى،2000، ص 48.

- استغلال المزايا النسبية المتوافرة محليا مع تطوير أساليب الإنتاج في الصناعة و إعادة تخصيص الموارد وفقا لاعتبارات الميزة النسبية المتاحة؛
- المساهمة في حل مشكلة البطالة و تقليل التفاوت في توزيع الدخل ؛
- تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي ؛
- تحديد سعر صرف واقعي مما يؤدي إلى رفع أداء الصادرات و زيادة قدرتها التنافسية؛
- التلاحم مع المنتجات المنافسة في الأسواق العالمية يوفر للمنتجات المحلية المعلومات عن تلك الأسواق و المنتجات و مدى التطورات الحاصلة في الجانب التكنولوجي و إمكانية استغلال هذه الأخيرة في رفع كفاءة المنتج التصديري المحلي.

**ب - المكاسب المحققة بالنسبة للمؤسسة:**

في هذا الإطار نؤكد أن التصدير يؤثر على:

- رفع رقم الأعمال، فإذا كانت المؤسسة قوية فإن التصدير يمنحها الوسيلة لتوسيع أسواقها و تحقيق الفوائد منها و كسب حصة أو طلب عالمي (حصة سوق) ، زيادة على ذلك يمكن أن تحقق أو تجد المؤسسة في السوق الخارجية فرص تسويق منتوجات خاصة و نادرة أو ما يعرف بـ Produit rare ou unique[1].
- إمكانية تنويع المنتجات المصدرة ، الأمر الذي يحد من مخاطر الاعتماد على سوق واحد أو زبون واحد، هذا و في حالة تراجع أو ركود السوق المحلية يكون التأثر قليلا ذ و محدودا بثبات الطلب الأجنبي.
- المساعدة على تحقيق المنافسة من خلال الاستفادة من التجارب الأجنبية و محاولة مواكبة عجلة التصنيع من حيث الجودة، النوع، و الكمية و الزمن.
- مردودية كبرى أو قصوى ، ذلك أنه في حالة ما إذا كانت التكاليف الثابتة مغطاة من خلال العمليات المحلية أو من خلال وسائل تمويل أخرى فإن أرباح التصدير يمكن أن ترتفع بسرعة.

تجدر الإشارة هنا إلى أن التحديات و المخاطر تختلف في التصدير بحسب إذا ما كان التصدير يتعلق بالسلع أو البضائع أو ما يتعلق بالخدمات . في المسائل الأولى يجب معالجة كل ما يتعلق بالتغليف، الجمركة، النقل و التسليم.

---

[1] - Déstination ; Marchés internationaux,adapté avec l'autorisation du forum pour la formation en commerce international.

أما بخصوص الخدمات لابد من الاهتمام، المسائل المتعلقة برخص العمل، هياكل الاتصال داخل السوق المراد النفاذ إليه و مسائل التنقل في الخارج.

**المطلب الثاني : محاور إستراتيجية تنمية الصادرات**

من خلال هذا المطلب سنحاول طرح المحاور و اللبنات الأساسية لنموذج رفع التصدير عامة و الصادرات الصناعية خاصة ، غير أنه لابد من الإشارة هنا أنه ليس هناك نموذجا كاملا و صالحا للتطبيق على كل الدول لاختلاف الظروف الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية و الثقافية ... إلخ في كل دولة ، و هو ما نسميه اختلاف الزمان و المكان.

إن محاور إستراتيجية تنمية الصادرات تهتم وتتمركز حول :

**1- الإطار المؤسسي:**

يقصد به الإنشاء و الاعتماد على مجموعة من المؤسسات التي تخدم عملية التصدير و تنهض به سواء ما تعلق منها بترويج الصادرات أو المنتجات الموجهة للتصدير أو ما يتعلق بتمويل الصادرات أو ما يتعلق بتبادل المعلومات التجارية و إنشاء المعارض و المحافل الدولية و غيرها.

**2- جودة المنتج:**

من خلال إقامة نظم فحص السلع التي سوف يتم تصديرها و ذلك لضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية للحفاظ على سمعة المنتج من خلال وضع مثلا لنظام الجودة أو من خلال إقامة الندوات الداخلية و معارض الترويج لجودة السلع و جودة التصميم.

**3- إيجاد سياسة تمويلية و ائتمانية ناجحة لتغطية الصادرات الصناعية:**

يلعب تمويل الصادرات دورا بارزا في تحفيز الصادرات من خلال التسهيلات التي تمنح للمصدرين سواء في المراحل السابقة أو اللاحقة لشحن البضائع ، خفض تكلفة تمويل الصادرات و إعفاء المصدرين من الرسوم البنكية المقترنة بعمليات التصدير أو حتى تمويل الاستثمارات الأجنبية في الدول، مع التركيز على تمويل بعض الصادرات ذات الأهمية الكبرى و تشجيع الاقتراض بسعر فائدة منخفض أو بدون فوائد.

**4- تأمين الصادرات:**

من خلال إنشاء نظام التأمين الصادرات لتعويض الخسائر الناجمة عن المخاطر المتعلقة أو المواجهة من طرف التصدير لاسيما ما تعلق منها بنظام تأمين إعتمادات التصدير و تقلبات سعر الصرف و ضمانات التصدير.

**5- إنشاء المناطق الحرة و المناطق الصناعية التصديرية:**

الهدف منها هو جذب الاستثمارات الموجهة للتصدير و العمل على توفير الخدمات الأساسية بأسعار مدعمة و كذا تحديد مستويات الجور بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.

**6- تشجيع الاستيراد و تسهيله بهدف إعادة التصدير:**

من خلال تسهيل التموين بالسلع الوسيطية التي تدخل في إنتاج سلع موجهة للتصدير، و تخفيض تكاليف بعض المدخلات و الإعفاء أو تغليف الرسوم الجمركية مثلا و ما يعرف بالنظام إعادة التموين بالإعفاء و الذي هو من الأنظمة الجمركية الاقتصادية.

**7- إصلاح القطاع المصرفي:**

الهدف منه السياسة النقدية بأدواتها المختلفة المحفزة للصادرات مع توفير التمويل اللازم لدعم القطاع الصناعي و من ثم زيادة الصادرات الصناعية مع ضمان توفير الخدمات البنكية المتكاملة التي تستوجبها عملية التصدير.

كانت هذه بعض المحاور المهمة لدراسة وتدبير التصدير ويبقى فقط حسن التسيير والربط بين مختاف هذه المتغيرات الكفيل الوحيد بإعطاء التصدير أهميته وحقه في تحقيق التنمية الإقتصادية .

# خلاصة الفصل الأول

يعتبر التصدير أحد العناصر الأساسية لعملية التنمية الاقتصادية، باعتباره أحد الأشكال المتعلقة بالتواجد الدولي، فمهما كانت قوة الدولة و قدراتها و إمكانياتها فإنها لا تستطيع الإنفصال عن محيطها الخارجي، فهي بحاجة إذن إلى تصريف جزء من منتجاتها نحو الدول الأخرى لقاء استيراد ما تحتاج إليه من سلع و خدمات و من ثم الحصول على العملة الصعبة.

لا يهدف التصدير فقط إلى توفير موارد الاستثمارات الرأسمالية، بل يهدف أيضا إلى تحقيق تنمية الصناعات المحلية و تخفيض تكاليف الإنتاج كما أنه يحقق الرفاهية للدول المصدرة .لذا فقد أبدت آراء المفكرين الاقتصاديين أهمية قصوى في تطرقها إلى موضوع و نشاط التصدير كأداة للتنمية و بينت محدداته الرئيسية و أهدافه

من خلال ما سبق ، نلاحظ وجود علاقة ايجابية قوية بين كل من التنمية الاقتصادية، نمو الصادرات الإجمالية و نمو الصادرات الصناعية الأمر الذي يبين وجود علاقة طردية قوية و متبادلة بين هذه المتغيرات ،كما أن نظرا للترابط الشديد بين أداء التصنيع و أداء الصادرات الصناعية فلابد من إعطاء أهمية قصوى لزيادة و رفع أداء الهيكل الصناعي حتى يؤدي دورة في رفع أداء الصادرات الصناعية.كما أن نجاح استراتيجية التصنيع و زيادة المردود الفعلي منها يتطلب مجموعة من المقومات و الدعائم.

لقد تعددت و أخذت مكاسب التصدير أبعادا كبيرة جدا، إذا كان هذا الأمر غير جديد فإنه يبقى دائما مهما و جديرا بالبحث و التحري، و لأول مرة أصبحت السوق العالمية لا يحدها لا مكان و لا بعد ولا زمان.

إن التصدير بالنسبة للمؤسسة هو مفتاح النفاذ إلى السوق و أحد أبوابها، هذا التصدير يمثل مكاسب و إمكانيات ربح أكثر مما يمثل عقبات و صعوبات ،و هو الأمر الذي يجعل المصدر الكفء يعلم جيدا مجموعة المكاسب التي يمكن أن يجنيها من السوق الخارجية الأمر الذي يجعله و يشجعه على الخوض و الدخول فيها.

# الفصل الثاني: تسيير عمليات التصدير

ما زال المفهوم الاقتصادي العالمي يواجه عدة تغييرات متعلقة بتحرير التجارة، تطور التكنولوجيا الاتصال و تطور وسائل النقل الدولي.

إن تطور المبادلات، و محاولة تخفيض و تذليل العقبات التعريفية و شبه التعريفية جعل من حركة و تنقل البضائع أكثر سيولة و سهولة.

من خلال هذا الفصل سوف نحاول البحث في الظروف العامة المحيطة بالعملية التصديرية ، والأمور التي يجب على المتعامل الإقتصادي المصدر معرفتها والتحكم فيها، لا سيما تلك التي تكون قبل ،أثناء و حتى نهاية العملية التصديرية.

و سوف نحاول أن نكون عمليين، ونسبق الفصل الثالث ،في الإشارة إلى بعض الأمور الفنية والتقنية وإسقاطها على الجزائر محل البحث.

وسيكون ذلك من خلال تقسيم هذا الفصل إلى:

**المبحث الأول : الإطار العام للعملية التصديرية**

**المبحث الثاني : التحكم في إجراءات التصدير**

**المبحث الثالث : التسيير اللوجيستيكي لعملية التصدير في الجزائر**

# المبحث الأول : الإطار العام لعملية التصدير

إن تطور المنافسة و تفعيل حركية الدائرة الاقتصادية الدولية أدى بالمتعاملين الاقتصاديين إلى العمل على عقلنة تسيير عملياتهم و أنشطتهم التجارية الدولية مهمتين بذلك:

- تخفيض التكاليف؛
- الشفافية و الأمن القانوني الذين بهما يحقق الاستقرار؛
- السيولة و السرعة في تنفيذ كل الإجراءات؛
- أحسن خدمة و أجود نوعية مع صرامة في العمل و الآداء.

كل هذه الأمور و غيرها جعلت التصدير أكثر صعوبة و شراسة الأمر الذي تطلب إسناد هذه المهمة إلى متخصصين و محترفين.

## المطلب الأول: الشروط السابقة لإنجاح عملية التصدير

إن المؤسسات التي تهتم في استراتيجياتها بتوجيه سلعها و منتجاتها نحو التصدير تعرف جدا المعرفة أن الأمر ليس بالسهل ،و أن كل العملية التصديرية في مواجهة دائمة للعقبات و التحديات الواجب التصدي لها، لأن هذه المؤسسات تعلم أنه بالمقابل سوف تحقق أرباحها من العملية التصديرية مما يجعلها تتحمل هذه المعاناة و هذه العقبات، لأجل ذلك و من أجل تحقيق الربح لابد للمؤسسة أن تهتم أولا و تستفيد ثانيا من مختلف الإمتيازات و التسهيلات التي يمنحها التنظيم.

لكي تنجح المؤسسة في عملية التصدير لابد من:

- أن يكون لها منتوج مسوق ذو جودة و نوعية؛
- مسيرين أكفاء و محترفين لمواجهة المنافسة .

لأجل ذلك لابد على المؤسسة من إعداد إستراتيجية تصديرية متناسقة و فعالة من خلال البحث في لتطوير الدولي للمؤسسة، الاتصال ثم تنظيم وظيفة التصدير.

## الفرع الأول: التطوير الدولي للمؤسسة

### -1- عناصر تعريف إستراتيجية التصدير:

إن تحديد تعريف للإستراتيجية التصديرية يرمي إلى تركيز كل الجهود لتحقيق الأهداف المسطرة، لاسيما التشخيص و المحافظة على الأسواق التي لها فيها امتيازات مقارنة ، هذا من جهة،كما يهدف إعتماد إستراتيجية التصدير إلى توفير الموائمة بين المعطيات المتوفرة للعمل التصديري وتلك التي يمكن توفيرها لهذا العمل،وكذلك إلى تحريكها بشكل ملائم بحيث تحقق الغاية المرجوة[1].

كما أن الإستراتيجية تسمح للمؤسسة تجنب التكاليف الإضافية أو الزائدة من خلال موافقة و مواءمة الوسائل مع الأهداف.

### -2- مصطلح إستراتيجية:

يمكن القول بأن الإستراتيجية بالنسبة للمؤسسة ما هي إلا التنسيق و التركيب بين مختلف الوسائل التي من خلالها تختار المؤسسة مجال نشاطها المحتمل و توصية مختلف بوادرها و قدراتها لأجل النفاذ إليه، المحافظة عليه و التوسع فيه.

### -3- عناصر إستراتيجية التصدير:

**و تعتني بـ :**

- تشخيص الزبون المحتمل الذي يوجه له المنتوج وفق مواصفات و كميات معينة؛
- جعل الزبون وفيا من خلال منحة إجراءات و امتيازات تجارية خاصة ؛
- إيجاد مكانة تنافسية في السوق و الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة؛
- التحكم في التكاليف الإمدادية.

إنه ،ومن أجل ذلك، لابد من تقييم فعال لمختلف القدرات التصديرية من خلال تقديم منتوج منافس و موافق للمواصفات المتطلبة في السوق و الحرص على توفيره و تحضيره في الآجال المواتية و تجنب التقطعات المختلفة، مع العمل على أن يكون هذا المنتوج خاصا و خصوصيا من خلال تميزه عن المنتوجات الأخرى.

[1] يحي عرودكي،عمليات التصدير والصادرات والمصدرون،مرجع سبق ذكره ،ص 20

**الفرع الثاني: المحيط الدولي للمؤسسة**

إن النفاذ إلى الأسواق العالمية يتطلب من المؤسسة معرفة جيدة للقوانين و التنظيمات و كذا التقنيات و الممارسات التجارية الدولية.

و لقد عملت مجموعة المنظمات الدولية على تنسيق و تفيعل مختلف القوانين التي تسير السوق العالمية لاسيما المنظمة العالمية للتجارة " OMC"، المنظمة العالمية للجمارك "OMD" و غرفة التجارة الدولية "CCI" . و من بين أهم نتائج الأعمال المتوصل إليها نذكر مصطلحات البيع الدولي ("Incoterms") و النظام المنسق لترميز و تصنيف البضائع("SH ").

هذه البحوث و الاجتهاد عند الموافقة و المصادقة عليها تعتمد كمرجع للعماليات التجارية ، من جهة أخرى، فإن إتفاق الشركة مع الاتحاد الأوروبي و المفاوضات المتقدمة من المنظمة العالمية للتجارة تمثل حجرة أساس للتعامل الاقتصادي الجزائري.

**و** بناء على الاتصال الوثيق من حيث الزمان و المكان بين الإتحاد الأوروبي و الجزائر، عبر هذين القطبيين عن تنميتهما في وضع اتفاق امتيازي يعتمد على تبادل الامتيازات سواء التعريفية أو من خلال نظام الحصص و التعاون من أجل خلق جو ملائم للتبادل التجاري و التطور الاقتصادي و الاستثماري و الاستفادة من التجارب و التطور التكنولوجي.

و في الإطار العام المسطر من طرف المنظمة العالمية للتجارة لابد على المتعامل الاقتصادي عامة و المصدر خاصة أن يكون على دراية بمختلف القوانين المسيرة للتجارة الدولية. إن إتفاق GATT يمثل في حد ذاته إطار لتسيير التجارة الدولية و حركية الصلح و المنتوجات بين الدول.

إن المبدأ الأساسي المعتمد في إطار OMC، أثناء عملية التصدير، هو أنه في إطار التجارة الدولية لابد للبضائع المصدر أن تكون لها حرية النفاذ إلى أي سوق و أي بلد، غير أنه يمكن إعتماد حق جمركي عند الاستيراد من طرف الدول المستوردة.

### الفرع الثالث: دراسة السوق

من أجل إنجاح عملية التصدير لابد على المؤسسة من دراسة الأسواق الخارجية، لاسيما في النقاط الرئيسية المتعلقة بالنفاذ إلى السوق، حجم السوق و درجة أمان السوق.

إن دراسة السوق في حقيقة الأمر هي دراسة الطلب ،ذلك أنه كثيرا ما يستخدم المصطلحان "السوق"و "الطلب" بطريقة تبادلية [1].

#### 1- كيف ندرس الأسواق المستهدفة ؟

**يتأتى هذا من خلال :**

- معرفة كيفية النفاذ إلى السوق و التعرف على خصائصها و قوانينها.
- تحديد حاجات الزبائن و ما يمكن أن يؤثر على رغباتهم الشرائية.
- التشخيص الجيد لإتجاهات السوق.

إن دراسة السوق، عالميا، تضم ثلاث مراحل:

***المرحلة الأولى:***

فحص الأسواق المحتملة من خلال:

- جمع إحصائيات التصدير للمنتجات لدول مختلفة من خلال إختيار من إثنان إلى خمسة أسواق مهمة و يمكن الحصول على هذه المعلومات عن طريق المركز الوطني للإعلام و الإحصائيات (مثلا :الجمارك الجزائرية)؛
- درجة تطور هذه الأسواق خلال الخمس سنوات الأخيرة؛
- اختيار سوق في طور من حجم صغير يمثل إمكانيات غير مستعملة أو مستغلة و أين تكون فيه خاصة المنافسة ضعيفة؛
- دراسة السوق أو الأسواق التي تمثل أكبر حظ للاستثمار (التصدير).

[1] د. أحمد شاكر العسكري، التسويق الصناعي ،دار وائل للنشر ،2005،ص 73

***المرحلة الثانية:***

تقييم السوق المستهدفة من خلال:

- دراسة الطلب على المنتوج المختار لعملية التصدير من خلال حساب الاستهلاك الإجمالي للسلع المشابهة له و نسبة الواردات منه في السوق؛
- دراسة المنافسة في السوق المستهدفة؛
- تشخيص مختلف العناصر التي يمكن أن تؤثر على بيع المنتوج و استعماله في السوق المستهدفة لاسيما فيما يتعلق بالترويج المعاملات الثقافية و التجارية؛
- دراسة العقبات (التعريفية و غيرها) التي يمكن أن تحول دون وصول المنتوج؛
- البحث عن مختلف التحفيزات الموضوعية أو الممنوحة من طرف السلطات العمومية للتحفيز تصدير المنتوج.

***المرحلة الثالثة***:

بعد تحليل المعطيات لا بد من :

- اتخاذ القرار فيما يخص السوق أو الأسواق المستهدفة؛
- تحديد عناصر تحديد الخطة التسويقية؛

تجدر الملاحظة إلى أن تحديد الأسواق المستهدفة يعتمد على عناصر منها:

- خصائص المنتوج المصدر؛
- القدرة الإنتاجية للمؤسسة ؛
- النفاذ أو الدخول إلى السوق (الإمدادية و الجمركية)....

وعامة، يمكن التمييز بين مرحلتين في دراسة السوق:

أ- مرحلة تجميع و تحليل المعلومات المعروفة بمرحلة الدراسة الوثائقية أو المستندة الهادفة إلى التحديد الأولى للسوق ؛

ب- مرحلة بحث و تحري دراسة للأسواق المختارة.

**كيف نختار المنتوج الموجه للتصدير؟**

بعد استغلال مختلف المعلومات التي تم تجميعها على المصدر:

- ترجمة و تقييم التطور لمنتوج معين في سوق معينة؛
- امتلاك التموين الضروري و التأكد من انتظامه و استقراره؛
- امتلاك القدرة الإنتاجية و التوزيعية في الوقت المناسب لأجل الدفاع عن مصداقية المؤسسة؛
- المتابعة الدائمة للمنتوج و تحيينه من حيث الجودة و النوعية (تغليف، تعليب...).

**2- السياسة التسويقية للمؤسسة:**

تهتم هذه السياسة بـ :

**أ- تحديد مفهوم عناصر السياسة التسويقية:**

لا بد للمؤسسة أولا إعداد مختلط تسويق للتصدير و لا يجب الخلط في هذه المرحلة بين المخطط التسويقي و الترويج أو الإشهار البيع و الترقية.

حيث أن التسويق هو إستراتيجية، بيد أن الترويج، البيع، و الترقية ما هي إلا الأدوات المعتمد عليها لإيصال المنتوج للمستهلك يبين التسويق مجمل التقنيات التي تسمح بتقييم الحاجات و رغبات المستهلكين و إعداد استراتيجيات تجارية بالمقابل.

**ب- مضمون السياسة التسويقية:**

يجيب المخطط التسويقي الفعال عن ما يلي:

- ما هي خصائص و مميزات السوق المستهدفة ؟
- كيف يتنافس و يتعامل المتعاملون الاقتصاديون داخلها ؟
- ما هي أحسن إستراتيجية ترويجية ؟
- ما هي التعديلات و الإصلاحات الواجب إضافتها للمنتوج أو الخدمة ؟.

و بالتالي يشمل المخطط التسويقي ما يلي:

- المنتوج (المنتوج الموجه للسوق)؛
- السعر أو الثمن الإستراتيجية بالنسبة للثمن ؟
- الإشهار و الترويج؛
- المكان (تسليم و توزيع المنتوج).

**3- تحديد سعر المنتوج:**

إن تحديد سعر استراتيجي للمنتوج هو أهم عامل من عوامل النجاح المالي لمشروع التصدير ،و من أجل هذا السعر الاستراتيجي فلا بد على المصدر تقييم جميع التكاليف الإنتاجية و التسليم، المنافسة و الطلب.

كذلك لابد من دراسة خصائص و مميزات السوق المستهدفة و كل الأمور المرتبطة بعملية التصدير لاسيما: دراسة السوق، المخاطر، الحقوق الجمركية، أتعاب و علاوات المصرحين و الوكلاء، التغليف الخاص، ... إلخ.

و يمكن للمؤسسة اختيار سواء:

- سعر محدد : نفسه لكل الزبائن؛
- سعر متغير: التكاليف الثابتة و المتغيرة للبيع للتصدير؛
- التكلفة الحدية: لا يشمل السعر إلا التكاليف المتغيرة للإنتاج و التصدير و لكن التكاليف الإجمالية و التكاليف الأخرى تمتص أو تسترجع من خلال البيوع المحققة في السوق الداخلية.

بعد تحديد التكاليف و اختيار الإستراتيجية السعرية؛ يجب على المؤسسة تحديد السعر التنافسي الذي يضمن أكبر قدر من الربح.

## المطلب الثاني: الإتصال الدولي للمؤسسة

بعد ما قامت بإعداد استراتيجياتها لا بد للمؤسسة الآن التعريف بمنتجها و لهذا فإن ترقية المنتوج، المتمثلة في مجموع وسائل الاتصال المستخدمة من طرف المؤسسة لإقناع زبائنها لإقتناء أو شراء المنتوج تعتبر أمر حاسما و مهما.

إن سياسة الإتصال مؤسسة أولا على السوق المستهدفة و المنتوج المختار و بالتالي استخدام الوسائل الناجعة و الفعالة لأجل بلوغ الأهداف المسطرة يبين القدرة التسييرية للمؤسسة.

### الفرع الأول: عناصر إستراتيجية الإتصال الدولي

لا يختلف اثنان في أن عملية استقبال المعلومة بصورة جيدة يتوقف على روح و المحيط الاجتماعي و الثقافي للشخص و التي تسمح له من صياغة المعلومة و تفسيرها بصورة صحيحة إن تأسيس إستراتيجية اتصال يتطلب مجموعة من الشروط و الأسس لابد من توافرها.

**أ- أسس إستراتيجية الاتصال الدولي:**

من أجل تحديد الاستراتيجية التسويقية للمؤسسة، لابد للمؤسسة الاهتمام بالخصائص الثقافية للبلد المصدر إليه ، من أجل تحديد و معرفة أحاسيس و تطلعات الأشخاص أو المستهلكين، و بصفة عامة الاهتمام بثقافة المجتمع التي هي مجموع الاعتقادات و القيم المشتركة و الممنوحة لمؤسسة أو مجتمع ما، و هي بذلك تتضمن نمط الحياة ،عادات و تقاليد اللغة ،القانون،... أي بصفة عامة نمط حياة المجتمع و بالتالي على المصدر الاهتمام بالبعد الثقافي للمستهلك من خلال معرفة و تحديد الخصوصيات الثقافية للاستهلاك و دراسة سلوك المستهلك.

و لهذا يجب على المصدر القيام بهذه البحوث و الاكتشاف بشخصه و عدم تفويض هذه المهمة للآخرين رغم تكلف هذه المهمة و تعقدها.

**ب- ماذا يجب القيام به في عملية الاكتشاف؟**

هذه المهمة تقترب من عمليات التحري ،و هي تقتضي بذلك الفحص الدقيق و الفعال عن شيء أو أمر معين من اجل تطور الوظيفة التجارية للمؤسسة أو بالأحرى إحصاء المستهلكين المحتملين أو الحقيقيين من اجل القيام بعملية البيع.

- **أهداف الاكتشاف:** منها:
  - إحصاء المستهلكين و رغباتهم المتصلة أو المتوافقة؛
  - تشخيص قنوات توزيع المنتوج؛
  - تحديد التكييف و الإضافات الواجب إدخالها على المنتوج؛
  - تحليل المنافسة الخارجية و السياسة التجارية المطبقة من طرف المنافسين.

**الفرع الثاني : الإمكانيات المعدة أو الواجب توافرها**

من اجل إقناع الزبائن، لابد للمؤسسة من استعمال وسائل متعددة و فعالة لاسيما:

**ا- أدوات الإشهار:**

- الإشهار و وسائل الإعلام؛
- المعدات الإشهارية ؛
- الزيارات الشخصية ؛
- الظاهرات و المعارض الدولية.

**ب- أدوات التسويق:** يجب على المتعامل التنسيق بين الأدوات التالية:

- بطاقات الأعمال سهلة القراءة و الحمل و في لغتين على الأقل؛
- المطويات و البطاقات الإشهار؛
- اعتراضات الزبائن ؛
- الأشرطة الفيديو و الجرائد و المجالات؛
- المواقع الإلكترونية.

## الفرع الثالث :التنفيذ ، التقييم و الإجراءات التصحيحية لإستراتيجية الإتصال

إن جرت العادة أن تسند وظيفة الإتصال التصديري ،لمؤسسة محدودة التصدير،إلى الدائرة أو المديرية التجارية أو التسويقية، إلا أنه بالنسبة للمؤسسات ذات التوسع الكبير لابد من أن تدار هذه الوظيفة بصرامة و دقة ،من جهة، و بنوع من الاستقلالية في التسيير من جهة أخرى.

و على هذا الأساس فقد تسند هذه الوظيفة إلى بعض الهيئات المتخصصة.

و يجب تحديد ميزانية الاتصال بالتوافق و التناسق مع الأهداف التجارية المسطرة من طرف المؤسسة ، ثم النظر في إمكانية منح أو تفويض هذه المهمة لهذه الهيئات المتخصصة ذات الإمكانيات الإشهارية و الترقوية الممتازة و ذات الاحترافية في العمل.

إن المؤسسة التي تمتلك وسائل اتصال حديثة لابد لها من امتلاك آليات و وسائل تقييم ذاتي بطريقة أو بصفة ضمنية.

هذه الآليات و الوسائل تتعلق أساسا بدراسة الأسواق إختيار و انتقاء المنتوجات و تكييفها، المنهج التسويقية و إستراتيجية الاتصال.

يمكن التكفل بهذه المهمة التقييمية داخليا أي من طرف مصالح المؤسسة، أو تفويض هذه المهمة إلى مكاتب دراسات متخصصة.

### 1ـ ما هو موضوع التقييم؟

بصفة عامة فإن التقييم يتعلق باستخراج أهمية حدث معين أو واقعة أو حالة معينة، و يمكن تقسيم التقييم حسب مواضيع :

- موضوع دراسة السوق: تتعلق بتجميع و تحيين المعلومات لأجل تحديد و إختيار السوق.
- موضوع انتقاء المنتوجات: يجب على المتعامل أو المصدر أو المقاول أن يكون لديه منتوج قابل للتسويق و ذو نوعية خاصة و معينة بالإضافة إلى كونه مكيفا حسب الطلب ( من حيث الجوهر و المظهر ).

## 2ـ موضوع المنهج التسويقي:

يتعلق التقييم أساسا قول مدى تكيف و موائمة الوسائل المستعملة مع الطلبات الحالية للأسواق أو المستهلكين.

- ففيما يخص المنتوج، يتعلق البحث هنا حول العينات طريقة تغليفها و مظاهرها، كما تتعلق بشكل الإشهار و قنوات الاتصال و التوزيع؛
- فيما يتعلق بالقدرة إلى النفاذ للأسواق فهي ترتكز على الوسائل البشرية أساسا و خصوصا الحيوية المسيرين القادرين على بعث و إبراز نقاط قوة المؤسسة؛
- فيما يتعلق بإستراتيجية الإتصال، من الأحسن إسناد تقييم هذه الاستراتيجية إلى الغير أو مكاتب متخصصة أجنبية عن المؤسسة و ذلك حتى يكون التقييم أكثر موضوعية و موضوعية.

ربما فيما يتعلق بالطرق المستعملة ،في هذه الحالة، يمكن ذكر الطرق الكلاسيكية المتعلقة بالتحريات و صبر الآراء أثناء القيام بالرقابة اللاحقة كما يمكن استعمال التقنيات الحديثة لاسيما المواقع الإلكترونية أي شبكة الإنترنيت.

## المطلب الثالث: تنظيم وظيفة التصدير

يستدعي تنظيم الوظيفة التصديرية مجموعة من الأسس ،لا سيما البحث في عناصر النفاذ إلى الأسواق العالمية و اختيار قناة البيع ، مع الإحترافية في العمل.

### الفرع الأول: وظيفة التصدير و عناصر تنظيمها

إن نجاح التصدير يستدعي ثقافة تصديرية معينة، تحكم في تقنيات محددة، تنظيم ملائم و متوافق مع الأهداف المسطرة و عناصر و موارد المؤسسة.

إن تطبيق وظائف تصدير يتطلب وضع حيز التنفيذ لوظائف أساسية و تدابير مرافقة و دعم خاص ، كل هذا مع غلق خلية أو هيكل تصدير الذي يجب عليه أن يضع صوب عينيه المتطلبات التجارية الدولية.

**- الوظائف الأساسية للمؤسسة:**

إن الوظائف الرئيسية لمؤسسة تدور حول النقاط التالية:

- الوظيفة التوجيهية: - إعداد، تسيير و مراقبة السياسة التصديرية و قنوات التوزيع؛
- الوظيفة الإدارية: تسيير الطلبات، المالية و التأمين ؛
- الوظيفة الإمدادية: تسيير عملية إرسال و نقل البضائع.

**- الوظائف المدعمة أو التدابير المرافقة:**

هذه الوظائف تأتي كتدابير مرافقة من اجل السهر على السير الحسن للوظائف الأساسية السالفة الذكر.

- الوظيفة القانونية (إبرام عقود البيع، حل النزاعات...)
- الوظيفة المالية: تحديد التكاليف و الإنتاجية للعمليات ،تنظيم و تمويل العمليات ...
- وظيفة الإعلام الآلي : صبر الآراء، و رشات، تحاليل إحصائيات ....
- وظيفة التعاون التقني (مراقبة بحث و تطوير تكييف المنتجات خدمات ما بعد البيع...)

**عناصر تنظيم وظيفة التصدير:**

لابد أن يجيب وضع حيز التنفيذ برنامج التنظيم وظيفة التصدير إلى مجموعة من المتطلبات لا سيما:

- تعريف و وضع حيز التنفيذ لإستراتيجية التصدير؛
- تنظيم عمليتي الإنتاج و التوزيع؛
- تنفيذ الطلبيات .

إن حجم المؤسسة و رقم أعمالها يمثلان العاملين الرئيسيين و الحاسمين لتشجيع هذه الأخيرة لوضع أو عدم وضع هيئة أو خلية أو فرعى مختص في التصدير.

عامة نجد أن المؤسسات المصدرة التي تعرف توسعا كبيرا و تصديرا كبيرا لمنتجاتها تقوم بـ :

- خلق فرع تصديري حسب مناطق جغرافية ؛
- تنظيم هذه الفروع المختصة في التصدير حسب نفس عائلات منتوجات (تقسيم وظيفي).
- تفريع عمليات التصدير.

## الفرع الثاني: عناصر إستراتيجية النفاذ إلى الأسواق

إن نجاح عمليات التصدير مقرونة أيضا باختيار قناة البيع أو التوزيع أي حلقات البيع و التوزيع عبر الأسواق العالمية.

### معنى إستراتيجية النفاذ إلى الأسواق:

هذه الاستراتيجية تستدعي أو تقتضي التحديد الأمثل لأحسن تقنيات و طرق إرسال المنتوج و توزيعه في السوق المصدر إليها.

على ذكر ذلك، تجدر الإشارة هنا إلى وجود عدة هيئات، غرف و وكالات لدعم هذه العملية في الجزائر لاسيما Algex ،الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI و الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين Anexal، التي تعمل على الإعلام و الوصاية لكل المصدرين و تدعيمهم بالمعلومات التجارية.

### كيفية تحديد استراتيجية النفاذ للسوق:

بعد دراسة الأسواق، يتم انتقاء الأسواق الواعدة لأجل المنتوج أو السلعة المختارة.

أن معرفة هذه الأسواق تساعد على إعداد إستراتيجية النفاذ أكثر ملائمة للطلبيات، لهذا هناك عدة عوامل يعتقد بها في ذلك لاسيما:

- الممارسات التجارية في البلد المراد النفاذ إليه؛
- نقاط القوة و الضعف للمؤسسة ؛
- القدرة التمويلية للمؤسسة ؛
- نوعية المنتوج أو الخدمة المراد تسويقها؛
- حاجيات الزبائن لخدمات ما بعد البيع؛
- العقبات أو الحوافز التي يمكن أن تعيق عملية النفاذ.

**طرق النفاذ إلى السوق:**

يمكن إجمالها في الطرق التقليدية الثلاثة: التصدير المباشر، التصدير غير المباشر و الشراكة أو الاتحاد.

أ- **التصدير المباشر:**

يمكن للمؤسسة أن تبيع مباشرة لزبونها في الخارج الذي يمكن معرفته و تشجيعه من خلال المعارض التجارية المطبوعات الدولية أو من خلال الزيارات و المقابلات[1] برامج اللقاءات الحكومية.

في هذا السياق تكون المؤسسة مسؤولة عن عمليات الإرسال التحصيل و تقديم خدمات ما بعد البيع و غير ذلك مما يتعلق بالعملية التصديرية.

تختلف هذه الطريقة بحسب ما إذا كان المصدر يبيع منتوج أو يقدم خدمة.

- **في الحالة الأولى**: يتمثل مباشرة بالزبون لعرض و بيع منتوجه.
- **في الحالة الثانية:** يتصل مباشرة مع الزبون للتفاوض إبرام العقد و تقديم الخدمة.

إن التصدير المباشر يقدم عدة امتيازات ذلك أنه أكثر مردودية و يمكن من خلاله تحديد سعر بيع تنافسي و المحافظة على الاتصال المباشر و الدائم مع الزبون.

**ب- التصدير غير المباشر:**

يمكن للمصدر الاستفادة من خدمة قنوات التوزيع الموجودة في بلد الزبون أو المستورد، ذلك أن هذه القنوات أكثر معرفة و دراية بالسوق و أكثر اختصاصية و احترافية، و أبعد من ذلك الاستفادة منها للغزو التدريجي للسوق و النفاذ التجاري و الظفر بحصص أكبر من حصص السوق المتوفرة.

[1] يحي عرودكي،عمليات التصدير والصادرات والمصدرون،مرجع سبق ذكره ،ص 27

كما أشرنا إليه سابقا، بالنسبة لتقنية التصدير المباشر، فإن طريقة التصدير غير المباشر تختلف حسب ما إذا كانت تتعلق بمنتوج أو خدمة:

- مصدر المنتوج يتعامل مع وسيط، مثلا موزع من اجل البيع و الترقية كما يمكنه تكليف عون أو ممثل أجنبي الذي لا يشتري السلع مباشرة لشخص ؛
- مصدر الخدمة يبرم عقدا مع وسيط الذي يناقش و يفاوض مع الزبون و يلتزم بإسم المصدر.

**ج- الشراكة و التحالف:**

يمكن للمصدر القيام بشراكة في بلد الزبون، إذا كان منظما يمكن أن يجني ثمارا كثيرة من هذه الطريقة هو و شريكه ذلك لأن:

- القدرات تكون متظاهرة (كفاءة، رؤوس أموال، تكنولوجيا ...)
- المخاطر متقاسمة و هناك وضع مشترك لخطة موحدة من اجل الاستفادة الأمثل من السوق.

عامة الشراكة الاستراتيجية لها فوائد كثيرة، فأسهل طريقة للتصدير تقتضي عقد شراكة مع مؤسسة أو شركة تبيع سلع مكملة أو متكاملة مع سلعة المصدر.

## الفرع الثالث : إختيار قناة البيع

هناك عدة حلقات و أنماط توزيع و بيع متوفرة في السوق الدولية منها:

- شركات التجارة العالمية؛
- شركات التفاوض الدولي؛
- السماسرة(le courtier) ؛
- الوكلاء ؛
- concessionnaire
- مكاتب الشراء

*** كيف يتم اختيار الوسيط ؟**

من اجل اختيار وسيط أو قنوات توزيع، على المصدر تجميع المعلومات الضرورية من المصالح الدبلوماسية و القنصلية في الخارج، الجمعيات التجارية، البنوك ...

كما يمكن لبعض المصدرين الجزائريين مثلا أو الزبائن المحتملين في الخارج إيجاد عون أو موزع.

عند إعداد هذه القوائم يمكن للمصدر مقابلة و مراقبة هؤلاء الوسطاء و التأكد منهم و من مصداقيتهم مباشرة.

## الفرع الرابع : الاحترافية في وظيفة التصدير

لا يمكن بأي حال من الأحوال تجاهل أنه و رغم ضرورة تشخيص و تنظيم الوظيفة التصديرية إلا أن نجاح هذه المهام مرهون بمدى كفاءة و احترافية المورد البشري المسير لها.

على هذا الأساس يجب الاهتمام، لأجل بلوغ الاحترافية في التصدير، على تحديد مناصب العمل في هذه الوظيفة، شروط الإلتحاق و التعيين فيها ثم التكوين و الرسكلة للأعوان المراد تعينهم في مثل هذه الوظائف.

### أ- نمطية المناصب:

لا بد في تحديد منظومة المناصب التمييز بين المناصب الإدارية و المالية و تلك المناصب المتعلقة بالمناصب التجارية أي التي تتعامل في التجارة.

إن هذا التحديد و الانتقاء لابد أن يأخذ بعين الاعتبار مجموعة من المؤشرات لاسيما تلك المتعلقة بالتجربة الأقدمية الشخصية و المستوى العلمي للموظف هذا من جهة، من جهة أخرى لا يجب تجاهل الكفاءة و التحكم في التقنيات التجارية و الفنيات المتصلة بالتجارة الدولية (النقل، الجمركة، التمويل، تسيير المخاطرة ... ).

### ب- التحكم في اللغات الحية و التكوين الخاص في التصدير:

لا بد من التحكم في اللغات الحية لاسيما الإنجليزية و الفرنسية لأجل بلوغ الأهداف التجارية و تسيير المؤسسة خاصة في وظيفة التصدير،على هذا يجب على العمال أو المسيرين المتصلين مباشرة بالعملية التصديرية المتعلقة و المتصلة بزبائنهم.

على هذا يجب على مسير وظيفة التصدير حتى و لو كان تكوينا أوليا في التصدير أن يخضع إلى رسكلة و تحسين للمعلومات و تجديد للمعارف و المعلومات حتى يكون في الصورة مع المستجدات العالمية و الدولية في التسيير عامة و التصدير خاصة.

## المبحث الثاني : التحكم في إجراءات التصدير

من خلال هذا المبحث سنركز البحث في الجانب التقني العملي للتصدير،ذلك لأنه يلاحظ هفوات كبيرة في هذا الجانب،ناجمة في أغلب الأحيان من عدم التمكن من المادة التصديرية في الجانب التقني لسوء استغلال التنظيم والقوانين المسيرة لهذه العملية.

### المطلب الأول: تسيير الشكليات المتعلقة بالتصدير

إن أول شيء يجب على المتعامل الاقتصادي معرفته قبل الحوض في التجارة الدولية هو ما إذا تحدد الخطة الدولية للمؤسسة مجموعة العناصر المتعلقة بالأهداف (الوسائل و الإمكانيات المعدة، نقاط الضعف و نقاط القوة، تحليل القدرات، ... إلخ).

إذ يجب على المتعامل الإهتمام بصفة عامة بثلاثة أمور:

- أهداف التصدير ،
- رأس المال المعد،
- الربح المتوقع.

#### الفرع الأول: التحضير العملي

هناك مجموعة من القواعد الدولية المسيرة للعملية التصديرية أي ما هو صادق بالنسبة لكل الدول، و على ذلك يجب على المتعامل الاقتصادي زيادة على معرفة هذه القوانين أن يهتم بالقوانين و التنظيمات المسيرة للدول المراد التصدير إليها ،لا سيما مثلا، فيما يتعلق بإجراءات الحظر، قواعد الجودة و النوعية ، التغليف، كيفيات التمويل... إلخ.

هذه التحديات، إن صح التعبير، تجعل من المصدرين ملزمين بتكييف منتوجاتهم مع مقتضيات الأسواق الدولية و تطويرها لبلوغ مقاييس الجودة و النوعية المعمول بهما عالميا.

أ- **جودة المنتوج المصدر:**

حسب تعريف ISO 8402: 1994 فإن الجودة هي مجموعة خصائص و مميزات الوحدة و التي تسمح لها من تلبية رغبات الزبائن و إشباعها ،و بالتالي الجودة متعلقة بتقييم الزبون أو المستهلك.

إن جودة المنتوج عامل فاصل في قرارات الشراء، فقبل تقديم طلبية يتأكد المشتري من ملائمة المنتوج و موافقته لرغباته و رغبات زبائنه، لذا جرت العادة على أن يقوم المشترون أو المستوردون بطلب عينات عن المنتوج لفحصها وتبيان مدى ملائمتها لرغباتهم و توقعاتهم.

كما يلجأ المشترون أو المستوردون لطلب خدمة المختصين و الاحترافيين لتقييم جودة المنتوج المراد إقتناءه.

**ب- التطابق مع المقاييس( Normes)**

تنص المادة 11 من القانون 89-02 المتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك على أنه يمكن صنع المنتوج وفق معايير و خصائص للبلد المراد التصدير إليه أو وفق الشروط الإتفاقية المتعلقة به.

مقاييس الجودة هو دفتر معد وفق نموذج معين، و موافق عليها من طرف هيئة معروفة، و التي توضح و تبين مجموعة من الخصائص و المعايير التي يجب على المنتوج أو الخدمة مراعاتها.

إن الهدف المتوخى من هذه العملية هو تنسيق وضبط هذه المعايير و اتباعها من أجل تحقيق أكبر مردودية (بيع) و بالتالي، على المستوى الدولي، ترقية المبادلات الدولية من خلال الحد من العقبات التجارية.

تجدر الملاحظة هنا، أنه وطنيا تساهم هيئات في الإجابة عن متطلبات الجودة للمنتوج لاسيما INAPI و IANOR.

توجد عائليتين للمقاييس ISO 9000 و ISO 14001، الأول يتعلق بصفة عامة بنظام الجودة المستعملة، الإنتاج، التنصيب، المراقبة، ... أما الثاني فيهدف إلى وضع نظام تسيير جودة للبيئة من خلاله تحقق المؤسسة أهدافها الاقتصادية و المحافظة على البيئة.

زيادة على ما سبق ذكره،يجب أن يكون التغليف ملائما للمنتوج و هذا الأخير يدخل في مقاييس الجودة و النوعية ذلك أن المنتوج المغلف جيدا يعطي أكبر ثقة في وصول المنتوج سالما ،أي أن التغليف من ضمانات التسليم ،و يجب أن يعلم المنتج أن هناك مقاييس للتغليف، كما أن هناك أنماط أو أنواعا من التغليف ممنوعة و محظورة لمساسها و تأثيرها السلبي على البيئة و المحيط.

**الفرع الثاني: تسيير الطلبيات**

يعتبر وصول الطلبية أول خطوة في معالجة و إنطلاق العملية التصديرية، لذا يجب أولا أثناء معالجة الطلبيات الإهتمام قبل كل شيء بمصدرها، ذلك أن معرفة المصدر هو معلومة عن مجموعة المخاطر المحتملة للعملية التصديرية التي يجب مراعتها و محاولة تدقيقها و تغطيتها إن أمكن، خاصة فيما يتعلق بمخاطر عدم الدفع.

فبعد التأكد من المصدر يجب دراسة محتوى الطلبية و فحصها، ثم تقوم مصلحة التصدير بفحص و مراقبة مدى توفر المنتوج المطلوب في المخزن ثم بعد ذلك تأتي عملية الموافقة على الطلبية أي الموافقة على تموين الزبون بالمنتوج، هذا الأمر يجب مراعاة فيه:

- الكمية و السعر،
- أنماط الدفع،
- الشروط العامة للتصدير،
- نمط النقل،...إلخ .

كما يجب على مصلحة التصدير إشعار الزبون عند وصول طلبيته من خلال رسالة مؤمن عليها التي تحتوي جميع المعلومات المتعلقة أو الواردة في الفاتورة التجارية زيادة على ما سبق ذكره.

**الفرع الثالث: النمط العملي في التصدير**

لابد من وضع مخطط للقيام بالعملية التصديرية، هذا المخطط يبين و يلخص مختلف الخطوات الواجب إتباعها من أجل إبرام الصفقة أولا ثم إرسال البضائع إلى الزبائن.

**1- تحضير خطاب القرض**

يقوم المشتري بإعطاء تعليمات لبنكه، هذا الأخير يقوم بإرسال خطاب القرض إلى بنك (المصدر) الذي يقوم بإرساله إلى البائع (المصدر).

إن خطاب القرض مستند مهم جدا يجب أن يوافق العقد و محتوياته، كما أن الإرسال يجب أن يتضمن جميع الوثائق الضرورية و المهمة لاسيما:

- الفاتورة التجارية،
- سند التسليم ،
- شهادة المنشأ،
- الشهادات البيطرية و الطبية إذا اقتضت الضرورة ذلك.

**2- أعمال الوكلاء لدى الجمارك:**

يقوم الوكيل بإعداد الوثائق و تقديم نسخ منها للمصدر المستورد و بنك المصدر، هذه الوثائق يمكن إجمالها في:

- التصريح الجمركي،
- الفواتير التجارية،
- جداول الإرسال،
- التأمين أو شهادة التأمين،
- سند الشحن ويسمى كذلك بوليصة الشحن ،وهو عقد بين الشاحن و الناقل بموجبه يقوم هذا الأخير بنقل البضاعة المرغوب تصديرها من مكان لآخر مقابل مبلغ متفق عليه من المال[1].

**3- إرسال البضائع:**

في هذه المرحلة يقوم الوكيل المكلف بالعملية للناقل و إرسالها إلى المشتري و يتسلم هذا الأخير، أي المستورد، كل الوثائق الضرورية التي تسمح له بإجراء عمليات الجمركة عند الإستيراد ،و التي تتم عند دخول السلع إلى الإقليم الجمركي للبلد المستورد.

**4- الدفع للمصدر:**

يقدم الوكيل خطاب القرض و كل الوثائق للبنك ثم يقدم المصدر طلبا من خلاله يلتمس دفع مستحقاته ،ثم يقوم بنك المصدر بتحويل الوثائق و الطلب إلى بنك المشتري مقابل القبول و الدفع، و يقوم هذا البنك بإعلام بنك المصدر بقبوله للوثائق و يحدد له تاريخ الدفع، و عند الدفع يقوم بنك المصدر بتحويل الرصيد إلى حساب المصدر.

[1] د.ابن علي عمر، دراسات متقدمة في التسويق، الدار الجامعية، 2006/2007، ص 334

## المطلب الثاني: التسيير المالي للتصدير

لقد جاء الإصلاح البنكي ،في الجزائر، مع سنوات التسعينات لإعطاء دفعة نوعية لهذا القطاع و جعله أكثر ملائمة و مواكبة للتغيرات الاقتصادية الدولية.

و لقد جاء القانون 90-10 المتضمن قانون النقد و القرض المعدل و المتمم من أجل هذه المهمة أو الغاية.

هذه الترسانة القانونية أو التنظيمية جاءت لتأطير نشاط المنافسة و الاستثمار محليا و في الخارج.

### الفرع الأول: تسيير نظام الصرف

إن كل النشاطات، العمليات و الخدمات المتصلة بالبنوك، الأسواق النقدية، الأسواق المالية، مراقبة و تنظيم الصرف مقننة من طرف بنك الجزائر.

لذا فإن التنظيمات المتعلقة بتسيير العمليات المالية لاسيما تلك المتعلقة بعمليات التصدير كانت موضوع قرارات و تنظيمات صادرة عن البنك.

**أ- التنظيمات المتعلقة بالصرف:**

في هذا الإطار صدرت عدة قوانين و قرارات نذكر منها:

- القانون 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد و القرض ،المعدل و المتمم بالأمر 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003، فمنذ صدور هذا القانون عمد بنك الجزائري من خلال مجلس النقد و القرض إلى إصدار عدة تنظيمات و قرارات يتعلق بعضها بالعمليات التصديرية.

**ب- توطين العمليات التصديرية:**

ينص القانون صراحة على أن كل عملية تصدير أو إستيراد إلا و يجب أن تكون محل توطين بنكي:

و يقصد بالتوطين الإجراء الإداري المبسط الذي من خلاله يتم تشخيص من خلال ترقيم لعملية تجارية من أجل المتابعة المادية و المالية وفق ما يقتضيه التشريع المؤطر للتجارة الخارجية و الصرف. هذه العملية (التوطين) تستدعي:

1- على المصدر المقيم، إختيار بنك وسيط معتمد من خلاله يقوم بعمليات و الإجراءات المنصوص عليها في القانون و هذا كله قبل القيام بالتصدير.

2- بالنسبة للبنك الوسيط القبول بالتوطين و إعادة ترقيم للعملية التصديرية و القيام بإجراءات الوساطة حسب الإتفاق و القانون أو التنظيم الساري.

قبل أي عملية تصدير يجب على المصدر تقديم لبنكه العقد التجاري الأصلي زائد نسختين منه أو الفاتورة التجارية، بعد المراقبة و الفحص، تسلم له إحدى النسخ المقدمة عليها رقم ملف التوطين و ختم البنك الموطن. تجدر الملاحظة في هذا الإطار أنه قبل وضع ختم البنك و قبوله للتوطين يقوم هذا الأخير بـ :

- مراقبة مدى ملاءمة و مصداقية زبونه (المصدر)،
- التأكد من أن العملية هذه قانونية و نظامية مقارنة بالقوانين و التنظيمات السارية و المؤطرة للتجارة الخارجية و الصرف.

تجدر الإشارة هنا كذلك أنه إذا كانت عملية الدفع تتجاوز 120 يوما فإن الموافقة على التوطين لا تتم إلا بعد ترخيص مسبق من المصالح المختصة لبنك الجزائر.

يحتوي الملف أو العقد المقدم للبنك على المعلومات التالية:

- إسم و لقب و عناوين المصدر و المستورد،
- البلد المصدر إليه،
- طبيعة البضائع أو الخدمة،
- نوعية البضائع ،
- السعر،
- آجال التسليم البضائع أو تحقيق الخدمات،
- تحل المخاطر و الأعباء الإضافية (مصطلح البيع الدولي INOTERMES )،
- تاريخ استحقاق الدفع ،

إن كل هذه المعلومات ما هي إلا على سبيل المثال لا الحصر، و يمكن للبنك طلب أي معلومات إضافية لازمة و ضرورية لقيام عملية التوطين.

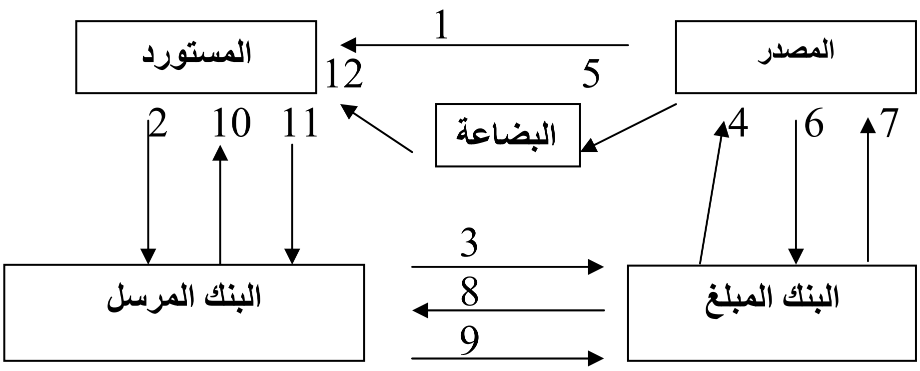
**الفرع الثاني : إختيار نمط الدفع**

هناك عدة أنماط دفع في دائرة التجارة الدولية و يتوقف إختيارها على مدى ملائمتها و فعاليتها في تأكيد عملية تحويل أو دفع الأموال للمصدر .يمكن على سبيل المثال ذكر ما يعرف بالتحصيل لمستندي و الاعتماد المستندي.

**أ- الإعتماد المستندي:**

يعتبر من أكثر الأنماط استعمالا و شيوعا و من أحسنها في تمويل عمليات التجارة الدولية. وهو أحد وسائل الدفع الهامة لإتمام المعاملات المتعلقة بالتجارة الدولية [1]، فهو ترتيب مصرفي بين مصرفين أو أكثر ، تعمل فيه البنوك مصدرة الإعتمادات المستندية بناءا على تعليمات عملائها ، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له بالدفع إلى المستفيد من هده الإعتمادات مقابل مسندات شحن أو مستندات تنفيذ أو آداء خدمات منصوص عليها في نص الإعتماد، والمطابقة تماما بشروطها أو بقبول كمبيالات مستندية مرتبطة بهذه الإعتمادات أو تداول مستندات شحن مطابقة تماما لشروط الإعتمادات.

يمكن تعريف الاعتماد المستندي ،كذلك ،على أنه أداة مصرفية دولية لتمويل التعاقدات دات طبيعة تجارية بين مستورد داخلي وجهة مستفيدة في الخارج (مصدرة لبضائع أو موردة لخدمات)[2]،وبالتالي فهو إتفاق من خلاله يتعهد البنك لزبونه (المشتري) بدفع مبلغ محدد للمستفيد (المصدر) مقابل تسليم وثائق محددة في آجال محددة.حسب الشكل الموالي( شكل رقم 01 )




1 – عقد تجاري 2- طلب فتح إعتماد مستندي 3- موافقة و فتح إعتماد مستندي

4- إشعار بالفتح 5- إرسال البضاعة 6- تسليم المستندات 7- تسليم الأموال(دفع)

8 – إرسال المستندات 9- تحويل الأموال 10- تسليم المستندات 11- حساب المستورد مدين

12- تسليم البضاعة للمستورد

---

[1] د.سعيد عبد العزيز عثمان ،الإعتمادات المستندية،الدار الجامعية،2003/2002 ، ص 5

[2] - أحمد غنيم ، الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي ، بور سعيد ، الطبعة السادسة ،1998 ص 10

تجدر الملاحظة أن للإعتماد المستندي عدة أنواع ، على حسب إلتزامات الأطراف فيه، ولعل أحسن نمط و أشيعه إستعمالا ،هو ما يعرف بالإعتماد المستندي المؤكد و غير القابل للإلغاء ،الذي بموجبه يقوم البنك مصدر الإعتماد بتقديم ضمانات إضافية للمستفيد ،بأن يدفع له فور تقديم مستندات الشحن أو بقبول كمبيالات أو كمبيالات مرتبطة بهده السندات ،أو الإلتزام بدفع قيمة هده الكمبيالات في مواعيد إستحقاقها ، بشرط الإلتزام الحرفي بشروط الإعتماد.

**ب- التحصيل المستندي:**

يقصد به تلقي بنك ما أمرا من مصدر (بائع) لبضائع أو خدمات بأن يحول مستندات شحن إلى مستورد (مشتري) في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقدا أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق[1].

هذه المستندات أو الوثائق دات طبيعة مختلفة ،وهي وثائق النقل،الفاتورة التجارية ، وثيقة التأمين ، شهادة المنشأ أو الأصل ، شهادة التفتيش أو غيرها.

إن معالجة هذه العملية تتم طبقا للقواعد الموحدة المتعلقة بالتحصيل المستندي [2] ، والذي يستعمل من طرف المصدر :

- عندما لا تكون قدرة المستورد على الوفاء بالدين محل شك،
- الوضعية السياسية ، الإقتصادية و النقدية لبلد المستورد مستقرة ،
- عند التأكد من إمكانية إعادة بيع السلع بسهولة في بلد المستورد عند رفض هدا الأخير التسديد.

إن التحصيل المستندي يتيح للمصدر مزايا كثيرة ،لا سيما منها:

ـ تجنب العديد من المشاكل التي قد تنجم عن طول و تعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الإعتمادات المستندية؛

ـ سهولة إعداد مستندات الشحن ؛

ـ توجد حالات يصعب معها أداة الإعتماد المستندي حيث يستغرق إصداره بعض الوقت بينما لا تسمح ظروف المصدر وطبيعة العملية التصديرية الانتظار.

---

[1] أحمد غنيم، مرجع سبق دكره ص 152

[2] المنشور رقم 22 الصادر من طرف غرفة التجارة الدولية

## الفرع الثالث: الدفع و إرسال المنتوج إلى المستورد

كل عملية تصدير تقابلها إجباريا عملية تحويل العملة نحو الجزائر، هذه القاعدة تثير مسؤولية كل من المصدر و بنكه الماسك لوثائق تجارية، مثلا، تثبت وقوع الدين في الإنتاج.

يحدد التشريع آجال تحويل العملة نحو الوطن بـ 120 يوما ابتداءا من تاريخ إرسال البضائع و هذا الأمر كذلك يثير مسؤولية المصدر و بنكه و يجعلها قائمة.

كما أشرنا إليه سابقا، إذا تجاوزت مدة تحويل الأموال أكثر من 120 يوما، فلا بد من الحصول على ترخيص مسبق من مصالح البنك المركزي في هذا الشأن .

- **قرض المورد:**

و هو عبارة عن تقنية دفع، تهدف إلى ترقية التصدير ،حيث يمنح قرض للمصدر من أجل تمكينه من الوفاء بإلتزاماته العقدية لا سيما خلق المنتوج وفق المواصفات المطلوبة وتسليمه في الآجال المحددة.

- **قرض المشتري:** هو قرض ممنوح للمشتري الأجنبي من طرف بنك محلي شريطة اقتناء المشتري لبضائع محلية بهذا القرض.

تجدر الملاحظة هنا أن الإيرادات المحصلة من المحروقات المصدرة و المواد المنجمية لا يمكن تحصيلها إلا من طرف بنك التوطين العقد أو الصفقة و الذي يجب عليه تحويل هذه الأموال مباشرة و بدون تأخير، و كل تأخير يحصل يجب أن يعلل و يفسر.

## المطلب الثالث: تسيير المخاطر

يمكن تركيز أو تلخيص المخاطر المواجهة من طرف المتعاملين الاقتصاديين في أنه بالنسبة للمصدر يواجه خطر عدم تحصيل حقوقه أو أمواله ،أما بالنسبة للمستورد فهو يواجه مخاطر عدم وصول بضاعته أو وصولها متأخرة عن آجالها المحددة.

هذه المخاطر أساسها أولا البعد الزمني و المكاني و ثانيا العقبات اللوجستيكية و غيرها التي قد تقف دون تمام الصفقة كما يجب.

### الفرع الأول: المصدر و عوامل المخاطرة

مما لاشك فيه، أن العملية التجارية الدولية تواجه مخاطر يمكن حصرها في:

- مخاطر التوسيع أو غزو الأسواق،
- مخاطر القروض أو عدم الدفع و مخاطر الصرف ،
- المخاطر السياسية، ....

و لكن مع تطور التجارة الدولية و توسيعها، أوجدت تقنيات و طرق للحد من هذه المخاطر و تغطيتها من خلال إكتتاب بوليصات تأمين أو تحويل هذه المخاطر أو غيرها.

**أ- المخاطر المتعلقة بالتوسع في الأسواق:**

إن أسباب هذه المخاطر ناجم عن عدة عوامل و لعل من أهمها:

- غياب أو انعدام المعلومات حول الأسواق المراد التوسع إليها،
- سوء معرفة الخصوصيات السوسيوثقافية للسوق،
- عدم مطابقة و موافقة البيوع للتوقعات،
- المنافسة الجد قوية،
- التأخر أو عيوب الدفع.

هذه الأسباب تستدعي من المصدرين الدراسة الجيدة و الموضوعية للأسواق و محاولة تدقيقها من خلال تجميع أكبر عدد ممكن من المعلومات حولها، تحليلها، دراستها و الخروج بالنتائج لإتخاذ أحسن القرارات.

**ب- المخاطر المتعلقة بعملية التصدير في حد ذاتها:** هذه المخاطر يمكن تعريفها إجمالا بالمخاطر السياسية، الصرف، القانونية ، و على سبيل المثال لا الحصر نذكر منها:

- عدم الاستقرار السياسي للبلد المصدر إليه و إمكانية حدوث خسائر عن هذا الوضع،
- إمكانية عدم قبول المنتوج المصدر لعدم مطابقته لما ينص عليه قانون بلد المستورد،
- التذبذب الكبير في الأسعار و ما قد ينجم عنه من خسائر ،
- تحويل الأموال من بلد المستورد إلى بلد المصدر قد يواجه عقبات متمثلة سواء في منع أو التحديد لهذه الحقوق أو الأموال،
- عدم الإمكانية ،في بعض الأحيان، من حل النزاعات و إيجاد الحلول المناسبة مما يزيد من المخاطر.

هذه المجموعة من المشاكل أو المخاطر لا تجعل عملية التصدير مستحيلة أو غير ممكنة، لأنه لكل خطر أسلوب معالجة أو تغطية على أساسه ، سواء لا تؤثر هذه المخاطر إطلاقا ، أو أن حدتها تكون محدودة.

**الفرع الثاني: المخاطر المواجهة من طرف المصدرين**

بصفة مجملة، يمكن تلخيص أو تبويب مجموع المخاطر المواجهة من طرف المصدرين في ثلاثة: المخاطر الإقتصادية و التجارية [1]، مخاطر عدم التحويل (مخاطر بلد) [2]،و مخاطر الصرف.

**مخاطر الصرف** تتعلق أساسا بتذبذب الأسعار أو العملات أو سعر صرف العملات .

إن المؤسسات تواجه خطر الصرف من لحظة إقامتها لعلاقات تجارية مع الخارج وتذبذب العملات خاصة أن الدفع أو تمويل هذه العمليات يتم بالعملة الصعبة،فعندما يقترح أسعارا محددة بالعملة الصعبة يجد نفسه مواجها لمخاطر الصرف لأنه لا يدري إن كان هناك من يلبي دعوته ، ويجيبه عن عرضه أو صفقته ،نفس الخطر نجده بالنسبة للمؤسسات التي تمارس البيع من خلال النماذج ،حيث تجد نفسها أمام مخاطر الصرف و هذا خلال كل فترة العرض . بعد عملية العرض و التفاوض ، وفي حالة الإتفاق يبرم العقد التجاري بين الطرفين، من هذه اللحظة ،يجد المصدر نفسه مواجها لخطر الصرف.

---

[1] 2 انظر الفرع الموالي فيما يتعلق بالمفاهيم و التعاريف

**الفرع الثالث: تغطية و تأمين المخاطر المتعلقة بالتصدير في الجزائر**

يمكن تغطية مجمل المخاطر في الجزائر من خلال إكتتاب تأمين لدى CAGEX،ذلك أن الأمر **06/96** المؤرخ في 1996/01/10 ،المتعلق بتأمين قروض التصدير، وضح بصفة دقيقة مجموعة المخاطر المؤمن عليها عند CAGEX و هي:

- المخاطر التجارية ،
- المخاطر السياسية،
- مخاطر عدم التحويل،
- المخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية.

**أ- المخاطر التجارية:**

من صلاحيات CAGEX تأمين المخاطر التجارية لصالحها و تحت رقابة الدولة هذه المخاطر تحصر في:

- عدم ملاءمة المشتري،
- أخطاء المدين.

**ب- المخاطر السياسية:**

لحساب الدولة و تحت رقابتها يمكن لـ Cagex تغطية المخاطر السياسية و المخاطر المتعلقة بها، الحاصلة لدولة المشتري و التي عامة ما تأخذ صبغة القوة القاهرة، هذه المخاطر متعلقة بـ :

- حدوث حروب أو نزاعات مدنية، أو أجنبية تؤثر على العملية،
- قواعد حظر مالية مسلطة من طرف دولة المشتري،

تجدر الإشارة هنا أن هذه الأمثلة على سبيل المثال لا الحصر.

**ج- مخاطر التحويل:**

هذه المخاطر متعلقة بالأحداث السياسية، الصعوبات الاقتصادية أو مراجعة القوانين و التنظيمات لبلد المشتري و التي تؤدي إلى تأجيل أو استحالة تحويل الأموال المقدمة من طرف المشتري إلى المصدر .

**د- المخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية:**

يمكن إجمال هذه المخاطر في كل الصعوبات الناجمة عن الهزات الأرضية، الحرائق، الطوفان، البراكين، .. إلخ و التي يمكن أن تؤثر مباشرة على الصفقة سواء من خلال تأثيرها على المستورد في حد ذاته أو على تمام عملية الدفع و التحصيل لحقوق المصدر.

إن الهدف من تأمين هذه المخاطر هو تحفيز المؤسسات على اكتشاف الأسواق الأجنبية و إقامة صفقات مع الأجانب، ثم تأمين مخاطر عدم الدفع من المشترين الأجانب من اجل تقوية المنافسة للمصدرين المحليين و زيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة.

## الفرع الرابع: المخاطر المرتبطة بالمرور بالجمارك

قد يترتب عن المرور بالجمارك مجموعة من المخاطر لا سيما إذا لم يقم المصدر بالإختيار الأنسب للوكيل المعتمد لدى الجمارك أو إختيار النظام الجمركي الملائم ، على ذلك يجب أن يكون الوكيل المعتمد لدى الجمارك مختصا و محترفا لأنه هو من ينوب المصدر في تمثيله لدى الجمارك في كل الإجراءات.

### أ- الاختيار الأمثل للوكيل المعتمد لدى الجمارك:

لابد من اختيار وكيل جمارك محترف تكون له سمعة و مصداقية وصيت في التجارة الدولية ،زيادة على كون هذا الأخير عارضا لأحسن الخدمات و الأسعار.

إن سوء اختيار الوكيل المعتمد لدى الجمارك قد يؤدي إلى تأخير عملية أو إجراءات التصدير، إضافة إلى زيادة تكاليف لوجيستيكية أو حتى وقوع منازعات مع إدارة الجمارك بشأن التصريحات المقدمة من طرف هذا الوسيط.

### ب- احترام الإجراءات الجمركية:

يتحمل المصرحون عامة و الوكلاء لدى الجمارك خاصة المسؤولية عن كل المعلومات المدرجة في التصريح المفصل لدى الجمارك، بما في ذلك الوثائق المرفقة بهذا التصريح.

على هذا يجب التأكد من المعلومات المقدمة من جهة، بالإضافة إلى البحث عن الطرق الأنسب و المبسطة و التسهيلات المتضمنة في القانون الجمركي لاسيما فيما يتعلق بالجمركة عن بعد، الجمركة المبسطة أو الرواق الأخضر.

كل سوء تسيير للإجراءات يرتب مجموعة من المخاطر تتعلق أساسا في التأخر في تسليم البضائع، تكاليف إضافية معبئة على البضائع (التخزين)،عدم احترام الواجبات العقدية و تصل حتى ضياع الصفقة.

## ج- الاستفادة من الأنظمة الجمركية الاقتصادية:

تهدف الأنظمة الجمركية الاقتصادية إلى ترقية التصدير من خلال منح المتعاملين الاقتصاديين فرصة التموين من السوق الدولية بالسلع و البضائع الداخلة في صناعة أو تركيب سلعة أو منتوج موجه للتصدير بالإعفاء من الحقوق و الرسوم الجمركية عند الاستيراد ،ولعل خير مثال ذلك هو نظامي إعادة التموين بالإعفاء و القبول المؤقت لتحسين الصنع (المادة 115 و ما يليها من قانون الجمارك الجزائري).

الهدف من إيجاد هذه الأنظمة الجمركية الاقتصاديين هو التمكين من تخزين البضائع وتحويلها و استعمالها أو تنقلها بتوقيف و تعليق دفع الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية للإستهلاك وكذا كل الحقوق و الرسوم الأخرى وتدابير الحظر ذات الطابع الإقتصادي ،كما تعمل على ترقية التصدير، نقل التكنولوجيا و خلق مناصب العمل.

وتشمل الأنظمة الجمركية الإقتصادية كل من نظام العبور،المستودع الجمركي،القبول المؤقت،إعادة التموين بالإعفاء،المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية و التصدير المؤقت [1].

[1] المادة 115 مكرر من القانون 98-10 المؤرخ في 22أوت 1998 المتضمن قانون الجمارك الجزائري

## المبحث الثالث : التسيير اللوجيستيكي لعملية التصدير في الجزائر

إن التطورات التي طرأت على الحياة الإقتصادية و الإجتماعية والسياسية في العالم قد جعلت من مهام التصدير تسدعي استخدام القواعد والمعايير العلمية التي أخذ بها المتعاملون في البلدان المتقدمة ،وحققوا بواسطتها نجاحات ملحوظة في زيادة حجم الصادرات و غزو أسواق جديدة .

### المطلب الأول : إرسال البضائع

إن عمليات إرسال البضائع المصدرة تستدعي مجموعة من الإحتياطات و التدابير لإنجاحها لا سيما منها ما يتعلق خاصة بالنقل، إختيار نمط النقل و إبرام عقد النقل الدولي للبضائع مع مراعاة الإستفادة من التسهيلات والتحفيزات المقدمة.

#### الفرع الأول : النقل وإجراءات الشحن

إن نجاح عملية نقل و شحن البضائع المصدرة مرهون بمدى كفاءة وفعالية الإجراءات السابقة والمرافقة لهذه العملية حتى وصولها إلى بلد مقصدها ،فإذا تأخر اتخاذ الترتيبات الخاصة بإنجاز هذه الإجراءات أو بعضها ، فإن عملية النقل أو الشحن تتأخر و تتعطل كليا.

يجدر بالمصدر أن يباشر الإتصال بأحد مكاتب الخدمات الخاصة بعمليات التغليف و الترقيم و النقل و التخليص الجمركي إذا لم يكن لديه قسم خاص بهذه المهام وذلك قبل فترة من الموعد المقدر أن تكون الصادرات جاهزة لإجراء تلك العمليات الخاصة بها، وكذلك الإتصال بشركة الشحن البحري أو الجوي أو البري أو ما يعرف بوكيل الشحن الدولي لحجز المكان اللازم على وسائل الشحن [1].

تتناول عملية النقل إيصال الصادرات من المكان الذي توجد فيه لدى المصدر المعمل، المزرعة،الورشة، المستودعات،.... ) إلى مكان شحنها في المرفأ، المطار، السكة الحديدية، مركز النقل البري والعبور،....) قد تتم هذه العملية على الوسائط المتوفرة لدى المصدر، ومن قبل العاملين لديه من عمال التحميل و التنزيل أو على وسائط مستأجرة وعمال مستأجرين لهذه العملية.

[1] يحي عرودكي،مرجع سبق ذكره ، ص 94

كما يستحسن أن تتم هذه العملية تحت إشراف المصدر شخصيا حتى يتأكد من العدد أو الكمية المنقولة و من أن عملية النقل تتم دون إلحاق ضرر أو تعور بالبضاعة خاصة فيما يتعلق بالضائع السريعة العطب.

أما عملية الشحن فتتناول إيصال الصادرات من المكان الذي أودعت فيه بعد تنزيلها من وسائل نقلها من لدن المصدر إلى ظهر وسيلة النقل و رصفها في المكان المخصص لها على تلك الوسيلة و بالتاريخ المحدد لعملية الشحن.

يفترض في وكيل الشحن أن يكون على إطلاع ودراية بأساليب الشحن و أنظمة التصدير و الإستيراد والعبور و بكل الإجراءات التي تتطلب عملية الشحن ،وكذلك مختلف الأعباء المحتملة.

من الأمور التي تمنح الثقة في المصدر حسن إختيار وسيلة النقل ،وهذا عندما يكون البيع عند الوصول لا سيما عند البيع بسعر السيف( Cif ) و ليس الفوب (Fob) ،إذ أنه من الخطأ إعتماد الوسيلة الأرخص ،و هو العرض المقدم في أغلبه من طرف شركات الشحن المالكة لوسائل غير مؤهلة أو قديمة أو غير متوفرة على الأجهزة الفنية للرفع و التنزيل أو الحفظ أو عدم قدرتها على مواصلة الرحلات الطويلة ، الأمر الذي قد تبلغ فيه قيمة الأخطار و الأضرار و بالتالي الخسائر المحتملة الوقوع للبضائع ذروتها وأضعاف فروق الأجور التي تفرضها الشركات التي تستخدم وسائل جيدة.

**الفرع الثاني: التسهيلات الممنوحة للنقل الدولي في الجزائر**

في إطار التسهيلات الممنوحة إلى عملية النقل الدولي، قامت كل من المؤسسات الوطنية للنقل البحري و الجوي و كذلك المؤسسات المينائية و الخدمات البحرية بتخفيض تعريفات خدماتها حيث خفضت بنسبة 50% للمنتوجات المنقولة بالحاويات و المنتجات الفلاحية و 20% للمواد المنجمية و الفضلات المعدنية بالإضافة إلى ذلك:

- الوضع تحت التصرف للحاويات بشرط تقديمها 48 ساعة من قبل إعادتها 48 ساعة من بعد الوصول إلى الوجهة.

- تخفيض 50% من التعريفات (SNTM/CNAN [1]) على كل البضائع ذات المنشأ الجزائري الموجهة للتصدير، الدفع يتم بالعملة الوطنية في العقود المسماة بـ Cfr و إذا كان العقد مسمى بـ Fob فيتم الدفع من طرف مستلم البضاعة بالعملة الصعبة.
- الأولوية و الأسبقية في الرسو بميناء جن جن (جيجل) و تطبيق اتفاق تعريفي و دفع جزافي يقدر بـ 400 دج/طن، 300 دج/ صندوق و 300 إلى 350 دج للحاويات (على حسب حجمها).
- تخفيض 50% من تكاليف النقل و سعر تفاضلي مخفض بـ 50% عندما يكون هناك استعمال قاطرة في عملية مركبة تصدير و استيراد.
- خفضت نسبة التعريفية المطبقة على النقل الجوي في التصدير بـ 50%.

هذا فيما يخص النقل، أما فيما يخص العبور بالميناء، فإن الجزائر تمتلك مجموعة من المؤسسات ذات نظام مؤسسات عمومية اقتصادية التي تسير عشرة موانئ تجارية و التي يمر عليها حوالي 90% من حجم السلع المتبادلة مع الخارج. سبعة موانئ (الجزائر، وهران، عنابة، الغزوات، مستغانم، تنس و جيجل) مستغلة لحركة البضائع بصفة عامة بينما يتخص ميناء آرزو، سكيكدة و بجاية في المحروقات.

هذه المؤسسات لها مهام ثلاثة:

- مهمة سلطة عمومية فيما يتعلق بحماية الملك العام الوطني من خلال التكفل و التمتع بصلاحيات الشرطة الإدارية المينائية.
- مهمة مصلحة عمومية من خلال تسيير المنشآت و الهياكل المينائية
- الأنشطة التجارية كتلك المتعلقة بالجر ( Remorquage )، الشحن، التفريغ و التموين السفن... إلخ.

و في الإطار ترقية الصادرات قامت مؤسسة تسيير ميناء الجزائر بـ :

- تحضير مخزن لاستقبال بالأولوية السلع الموجهة للتصدير مساحته حوالي 1000 م2 عند الرصيف رقم 22 المنطقة شمال مدخل رقم 01.

[1] الشركة الوطنية للنقل البحري

- تحضير مساحة 1860م2 في المنطقة الوسطى للاستقبال على الرصيف للسلع الموجهة للتصدير مدخل رقم 04، Grand Mole، بولوغين.
- اعفاء لمدة 10 أيام من دفع الرسوم التصفيف و التخزين للبضائع ذات المنشأ الجزائري الموجهة للتصدير (قبل شحنها).

على غرار ذلك قامت المؤسسة بفتح مكتب وصل دائم عند مركز نهائي للحاويات ( شباك موحد) لإعلام المتعاملين و تسهيل عمليات التصدير.

## المطلب الثاني: المراقبة التقنية أثناء التصدير

إن الحاويات الناقلة للبضائع لابد من أن تحمل مجموعة من المعلومات على ظهرها[1] ، كما أن كل بضائع مصدرة لابد من حملها لوسام ( Etiquettage) للتعرف عليها.

تجدر الإشارة في هذا الإطار إلى أن كل المواد المعبئة أو المنقولة عبر الحاويات لابد من تعدادها و ذكرها في سند الإرسال، هذه المعلومات لابد أن تتوافق مع وثيقة النقل (سند الشحن مثلا) أو وثائق الإرسال الأخرى المختلفة.

كما أن الترميز مهم جدا للبضائع ذلك أنه يسمح بالتمييز بين مختلف السلع المنقولة عبر نفس وسيلة النقل، على هذا فلابد من أن تتوافق هذه المعلومات مع تلك الواردة في الفواتير التجارية أو سند الشحن كما يمكن أن تحمل عناصر خاصة مميزة للبضاعة و تغليفها.

### الفرع الأول: مراقبة النوعية

لقد جاء القانون رقم 89-02 المؤرخ في 07 فيفري 1989 المتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك لإعطاء الإطار القانوني و السند الرئيسي لحفظ المصالح الأخلاقية و المادية للمستهلكين، و هذا من خلال إيجاد نظام قواعد لوضع قيد الاستهلاك للمنتوجات و الخدمات إعتمادا على نوعية محددة و مدققة و مضبوطة.

هذا النظام يشمل أو يطبق على كل عمليات توريد البضائع ،من التحضير إلى التسليم النهائي و الاستهلاك، و يفرض إخضاع كل البضائع المنتجة، سواء المواجهة للسوق

---

على وجه الحاوية على شكل لوحة ترقيم،

الداخلية أو للتصدير ، للمراقبة و الموافقة السابقين فيما يتعلق بالخصائص التقنية و الفنية للسلع و المنتوجات الصناعية أو الاستهلاكية.

لقد أوضح المرسوم التنفيذي رقم 94-90 المؤرخ في 10 أفريل 1994 المتعلق بالمراقبة و المصادقة على المنتوجات المصدرة مجموعة الشروط و كيفيات تنفيذ مراقبة النوعية و التصديق على المنتوجات الموجهة للتصدير، حيث أوجب إرفاق السلع الموجهة للتصدير بشهادة تفتيش تؤكد مطابقة السلعة للنوعية و تصادق عليها، و هذا لحظة خروج البضاعة للوطن و عبورها للحدود الجمركية.

لقد أنشئت هيئات متخصصة في منح هذه الشهادة في الجزائر نذكر منها المركز الوطني لمراقبة النوعية و التغليف –CACQUE- و المؤسسة الوطنية للتصديق و المراقبة ENACT.

**عمليا** ، و بناء على ما ورد في المرسوم التنفيذي رقم 90/94 المشار إليه أعلاه، فإن شهادة التفتيش تمنح من طرف المصدر نفسه بناء على نتائج المراقبة و الفحص التي قام بها بوسائله الخاصة أو من خلال الخدمات المقدمة من طرف مصالح بعض مخابر التحليل أو هيئات المراقبة المختصة تلبي و تشير هذه الشهادة حسب الحالات إلى:

- القواعد و الخصائص الواردة في بنود عقد البيع
- قواعد و تشريع بلد المشتري ،
- القواعد المعمول بها دوليا،
- قواعد و خصائص الإنتاج لوحدة الإنتاج في حد ذاتها.

لذلك فإن هذه الشهادة تثير مسؤولية المصدر و / أو هيئة المراقبة التي قامت بإعدادها حسب الأحوال.

### الفرع الثاني: مراقبة مقاييس الجودة

هناك مواصفات و مقاييس إنتاج و جودة تتعلق بجميع السلع و البضائع المنتجة بل و حتى الخدمات المقدمة، هذا الأمر أكدت ولا زالت تؤكد عليه مجمل المعاهدات و الاتفاقيات و التشريعات الدولية[1].

---

[1] المرسوم التنفيذي رقم 123/90 1991 المتعلق بكيفيات عمل وتنظيم العمليات التي تسهر عليها INAPI

و من إحترافية المصدر تأكده من أن منتوجه يلبي مجموعة المواصفات و مقاييس الجودة المطالب في البلد الزبون.

يشير الفقهاء أن هذه المعايير تهدف إلى تحقيق جملة من الإمتيازات لا سيما:

- تسهيل عملية الإتصال في حلقة التبادل للمعلومات التقنية،
- تجنب تكاليف و تعطيلات الفحوص و الاختبار عند دخول الأسواق،
- تسهيل عملية الدخول و النفاذ إلى السوق الأجنبية،

على هذا ،و أثناء إبرام عقد البيع الدولي، لابد من الإشارة في أحد بنوده بدقة إلى مواصفات و مقاييس الجودة المتعلقة بالمنتوج لتجنب أولا، كل لبس أو خطأ ،و ثانيا لعدم الوقوع في نزاعات أو خلافات، لذلك لابد على المصدر تحيين معلوماته في هذا المجال و تجديدها لأن عالم المواصفات عالم متغير و متطور فما هو صالح اليوم قد لا يصلح غدا و هكذا.

زيادة على ذلك يجب على المصدر تسمية المنتوج بدقة، مع ذكر مواصفاته، و أحسن طريقة لذلك هو إعطاء البند التعريفي الجمركي للمنتوج، طبيعة المنتوج، حجمه ... مهمة جدا.

كل هذه المقاييس و المعلومات تخدم أمورا عديدة لاسيما ما يتعلق منها بنمط النقل المختار ذلك أن اختيار نمط النقل يتوقف على طبيعة المنتوج (خطير، سريع، التالف...)، حجمه و وزنه (المكواة لا يصلح نقلها جوزا لثقلها و تكلفة نقلها المحسوبة على أساس الوزن)، قيمة السلعة، آجال التسليم و معايير الأمن و السلامة.

إن التشريع الجزائري لا يخرج عن القاعدة الدولية في هذا المجال، و هو ما نلمسه من خلال القانون 89-23 المؤرخ في 19 ديسمبر 1989 المحدد للإطار العالم لهذا النشاط أو هذه العملية ،و كذلك المرسوم التنفيذي 90-132 المتعلق بكيفية عمل و تنظيم العملية التي يسهر عليها INAPI .

هناك نوعين من المواصفات أو المقاييس:

- مواصفات أو مقاييس إجبارية،
- مواصفات و مقاييس إختيارية أو إضافية.

على هذا يسهر INAPI [1] على وضع حيز التنفيذ مقاييس الجودة و السهر على تطبيقها، تركيز و تنسيق كل الأعمال المتعلقة بمقاييس الجودة وإعداد إشهار و نشر كل مقاييس الجودة الجزائرية.

**الفرع الثالث: المراقبة الصحية و البيطرية**

لابد من أن تخضع عملية تصدير الحيوانات أو المنتجات الحيوانية أو ذات الأصل أو المنشأ الحيواني إلى مجموعة المقاييس الصحية الدولية لاسيما فيما يتعلق بمراقبة البطاقات الصحية أو الدفاتر الصحية للحيوانات، التحاليل المخبرية، ... .

تجد هذه القاعدة سندها القانوني من خلال القانون 88-08 المؤرخ في 26 جانفي 1988 المتعلقة بنشاطات الصحة البيطرية و حماية الصحة الحيوانية ، حيث تنص المادة 75 من هذا القانون على أن يمنع التصدير و الاستيراد للحيوانات أو المنتجة الحيوانية أو ذات المنشأ الحيواني الذي قد يؤثر أو يؤدي إلى أمراض معدية للإنسان.

كما تؤكد كذلك المادة 77 من نفس القانون على أنه تخضع الحيوانات أو المنتجات الحيوانية أو ذات المنشأ الحيواني إلى التفتيش الصحي البيطري عند الدخول أو الخروج من و إلى الإقليم الوطني.

على هذا يؤكد القانون على أنه يجب أن ترفق أي عملية تصدير أو استيراد للحيوانات بمجموعة الوثائق الرسمية المبينة لتعريف الحيوان من حيث الشكل و الخصائص النوعية له.

كل هذه الشروط يجب مراعاتها عند التصدير ،ذلك أنها هي نفسها المفروضة و المطالب بها عند الدخول إلى بلد المستورد.

زيادة على ما سبق، فإن التعامل مع مثل هذه المنتجات لابد أن يكون مسبوق بترخيص مسبق للتصدير مسلم من المصالح البيطرية المختصة لوزارة الفلاحة و هذا لضمان الحالة الصحية لهذه المنتجات.

كما أن عملية دخول أو خروج هذه المنتجات مقننة[1]، وتحدد مراكز الدخول أو الخروج لهذه المنتجات على النحو التالي:

---

[1] تجدر الملاحظة في الأخير إلى أن INAPI و لأجل تطبيق القانون 89-23 المؤرخ في 19 ديسمبر 1989 المتعلق بالمقاييس مساند من مجلس توجيه و تنسيق أعمال التقييس.

الموانئ: الجزائر، عنابة، وهران، الغزوات، مستغانم، تنس، بجاية، جيجل، سكيكدة و دلس.
المطارات: الجزائر، وهران، عنابة، غرداية.
المراكز الحدودية البرية: سوق أهراس، ام الطبول، العيون، مغنية، برج باجي مختار، عين قزام، طالب العربي، دبداب، بئر العاتر و تين زواتين. و هي أماكن يجب أن تكون مجهزة بكل الإمكانات لاستقبال هذه السلع و مراقبتها، هذا التفتيش يتعلق بـ :

- مراقبة الصحية و النوعية ،عندما يتعلق الأمر بالمنتجات الحيوانية أو ذات المنشأ الحيواني، المدعم و المتمم بأخذ العينات اللازمة لأجل الاختبار و التحليل.
- مراقبة مطابقة البيانات المتعلقة بنظافة وسائل النقل، تعقيمها و مدى توافر شروط النقل.

**الفرع الرابع: مراقبة الصحة النباتية**

لقد جاء القانون 07-17 المؤرخ في 01 أوت 1987 ليترجم ما جاءت به الاتفاقية الدولية لحماية النباتات لسنة 1951 المصادق عليها من طرف الجزائر من خلال المرسوم 85 -112 المؤرخ في 07 ماي 1985.

فالمادة 23 من القانون 17/87 المذكور أعلاه المتعلق بحماية الصحة النباتية تنص على أن تصدر النباتات و المنتجات النباتية و المواد النباتية و كل مادة متصلة بالمنشأ النباتي أو المصدر النباتي لابد أن تخضع لمراقبة الصحة النباتية.

تسلم للمصدر شهادة الصحة النباتية المطابقة لمقتضيات الإتفاقية الدولية لحماية النباتات و على المصدر التأكد من أن كل متطلبات بلد المستورد مستوفاة في هذه الوثيقة.

لقد حدد المرسوم 93-283 المؤرخ في 23 نوفمبر 1993 في نقاط دخول و خروج هذه السلع النباتية من و إلى التراب الوطني.

[1] من خلال المرسوم التنفيذي رقم 452/91 المؤرخ في 16 نوفمبر 1991 المتعلق بالتفتيش الصحي للمراكز الحدودية المتمم بالقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 24 أوت 1994

## المطلب الثالث: الجمارك و التصدير

إن كل البضائع المستوردة، المصدرة أو المعدة للتصدير لابد أن يصرح بها و تخضع للمراقبة الجمركية.

الإجراءات الجمركية هي مجموع المراحل القانونية التي تمر بها البضائع لدخولها أو خروجها من و إلى الإقليم الجمركي.

و لعل أهم وثيقة في الإجراءات الجمركية هو التصريح المفصل للبضائع الذي من خلاله يمكن التعرف على النظام الجمركي الممنوح للبضاعة عامة، و عند التصدير خاصة، لاسيما التصدير المؤقت أو التصدير النهائي.

و لأجل التخفيف من عبء الإجراءات الجمركية عند التصدير عملت الجمارك الجزائرية مثلا على تبسيط هذه الإجراءات.

### الفرع الأول: المعالجة الجمركية للصادرات

أ- **التصدير النهائي:** هو النظام الجمركي الممنوح للبضائع المصدرة نهائيا نحو الخارج و يقصد بالتصدير النهائي المكوث الدائم للبضائع المصدرة في الخارج.

و كما أشرنا إليه سابقا، عندما تعبر البضائع الحدود الجمركية لابد من تقديم تصريح جمركي.

في الإجراءات الجمركية يمكن التمييز بين :

1 **- الإحضار لدى الجمارك [1]:**

في التصدير يجب إحضار البضائع المعدة للتصدير إلى مكتب الجمارك .

إن إحضار البضائع هذا لا يخضع إلى أي شر ط، ذلك أنه لا يوجد أي شرط لتمييز البضائع المصدرة أو المعدة للتصدير عن غيرها من البضائع الوطنية المتنقلة داخل الإقليم الجمركي.

إلا أنه يجب التمييز في التصدير للبضائع ما بين أنماط النقل المستعملة:

- في حالة النقل البحري أو الجوي يجب وضع البضائع آنيا في وسيلة النقل،

[1] انظر المادة 51 من القانون 98-10 المتضمن قانون الجمارك الجزائري

- في حالة النقل البري يجب نقل البضائع بسلك الطريق المباشر.

**2- الوضع لدى الجمارك :**

تتم هذه المرحلة من خلال إعداد ووضع التصريح المفصل أو المبسط للبضائع المعدة للتصدير أو المصدرة، فمن خلال المادة 66 فقرة 02 من القانون 10/98 المؤرخ في 22 أوت 1998 المتضمن قانون الجمارك الجزائري، نلمس أنه خلقت مساحات و مخازن الإيداع المؤقت للبضائع سواء المستوردة أو المعدة للتصدير لإستيفاء الفحص و الإجراءات الجمركية الميدانية لمختلف البضائع المصدرة و المستوردة.

و بالتالي دخول البضائع إلى هذه المساحات قرينة على تأهب السلعة للخروج من الإقليم الجمركي في إنتظار التصريح بها.

**3- إيداع و تسجيل التصريح المفصل للتصدير**

إن إيداع التصريح المفصل يعتبر الإنطلاقة الحقيقية لإجراءات الجمركة للتصدير.

يشترط التنظيم إيداع التصريح في الأوقات القانونية أو الآجال القانونية في مكتب الجمارك المختص و المناسب للعملية المراد القيام بها علما أن هذا التصريح يجب أن يكون كتابيا و ممضيا من طرف المصرح و مرفوقا بمختلف الوثائق الضرورية المثبتة لإعداده. تسجيل التصريح المفصل يمر بمرحلتين:

أ- **استقبال التصريح** من خلال المراقبة من حيث الشكل، ذلك أن القانون يشترط مجموعة من القواعد لملأ التصريح ... و كذلك يجب إرفاق التصريح بالوثائق التي ساهمت في إعداده.

ب- **التسجيل الفعلي** و هنا نميز بين التسجيل في الحالة:

* **اليدوية:** حيث يقوم الجمركي بإعطاء رقم تسلسلي و تاريخ تسجيل للتصريح مع وضع الختم و الإمضاء عليه.

* **من خلال نظام الإعلام الآلي**: حيث يمنح النظام الآلي رقم تسجيل و تاريخ و ساعة إدخال التصريح من طرف المصرح في النظام و قبوله به.

تجدر الملاحظة أنه يمكن إلغاء التصريح عند التصدير و لكن وفق شروط معينة[1]، ، على أنه يمكن الموافقة على إلغاء التصريح عند التصدير لاسيما إذا:

- أثبت المصرح أن البضائع لم تغادر بعد الإقليم الجمركي،

[1] انظر المادة 89 من قانون الجمارك 10/98 ، لاسيما في فقرتها الثانية

- أثبت المصرح أن لم يستفد من بعض الإمتيازت المتعلقة بالتصدير.

**4- فحص البضائع و تحرير شهادة الفحص:**

يعطي القانون الجمركي الجزائري الساطة التقديرية لإدارة الجمارك للقيام بالفحص الكلي أو الجزائي للبضائع المصرح بها.

عمليا تتم عملية الفحص مجرد فحص مبسط للوثائق (فحص وثائقي) أو فحص ميداني فعلي و كلي للبضائع المصرح بها.

يتم هذا الفحص بحضور المصرح و تحت مسؤوليته. عند تمام الفحص المادي للبضائع و تسجيل شهادة الفحص ،يبقى الفحص من حيث المضمون، حيث يهتم المفتش الفاحص بعناصر الجباية الجمركية المصرح بها لاسيما: النوع التعريفي، المنشأ و القيمة. بعد ذلك يتم تحرير شهادة الفحص.

**5- رفع اليد عن البضائع:**

في عملية التصدير، بعد إتمام الإجراءات السابقة تسلم للمصرح سند الموافقة على التصدير أو Bon a Exporter ،و يتم هذا الإجراء في خلال وضع الختم Bon à exporter و التاريخ و الإمضاء على نموذج التصريح " المصرح" بعد التأكد من الصعود الفعلي للبضائع على وسيلة النقل.

إن المادة 112 ،من قانون الجمارك الجزائري، تنص صراحة على أنه يجب إرسال البضائع المعدة للتصدير أو وضعها في مساحات و مخازن لإيداع المؤقت في إنتظار إرسالها إلى الخارج بعد القيام بالإجراءات الجمركية ،كما يجب أن يتم التصدير عن طريق البر فورا و ذلك بإتباع الطريق الأقصر و المباشر.

كما تنص المادة 114 من قانون الجمارك الجزائري كذلك، على أنه لا يمكن السفن المشحونة أو الفارغة مغادرة الميناء إلا بعد القيام بالإجراءات الجمركية التي يقتضيها التنظيم المعمول به، و يجب على الخصوص أن يكون لديها ما يأتي:

- التصريح بالحمولة مؤشر عليه من قبل مكتب الجمارك للخروج ،
- الوثائق الأخرى الخاصة بالحمولة،
- ملف هوية السفينة البحرية.

**ب- التصدير المؤقت:[1]**

يقصد بالتصدير المؤقت، حسب نص المادة 193 من قانون الجمارك الجزائري ،النظام الجمركي الذي يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع المعدة لإعادة استيرادها لهدف معين في أجل محدد، دون تطبيق تدابير الخطر ذات الطابع الاقتصادي:

- إما على حالتها دون أن يطرأ عليها تغيير، بإستثناء النقص العادي نتيجة استعمالها.
- و إما بعد تعرضها للتحويل أو تصنيع أو تصليح في إطار تحسين الصنع.

و تتوقف الاستفادة من نظام التصدير المؤقت على طلب مسبق لدى إدارة الجمارك يبين فيه نوع الاستعمال أو التصنيع أو التصليح أو التحويل الذي ينبغي أن يطرأ على هذه البضائع في الخارج.

**ب1- التصدير المؤقت لأجل تحسين الصنع السلبي:**

هو نظام الجمركي الاقتصادي الذي يسمح بالتصدير المؤقت لبضائع من اجل تعرضها سواء لتحويل أو تصنيع أو تصليح ثم يتم إعادة استيرادها مع الإعفاء الكلي أو الجزئي من الحقوق و الرسوم الجمركية (عند الاستيراد).

كما يمكن لهذه البضائع أن تصدر نهائيا إنطلاقا من الخارج في إطار التشريع و التنظيم المعمول بهما و هذا ما تأكده المادة 195 مكرر من قانون الجمارك الجزائري.

و لقد حددت المادة 196 المهلة التي يجب عند إنقضائها إعادة استيراد البضائع المصدرة مؤقتا أو تصديرها نهائيا، تطبيقا للمادة 193 المذكورة أعلاه، بالمدة الضرورية لآداء العمليات المزمع تنفيذها.

**ب-2- الأهمية الاقتصادية لنظام التصدير المؤقت:**

من أهداف هذا النظام إلى:

- رفع القيمة التجارية للمنتوج، من خلال ما يحضى به هذا الأخير من تحسين لنوعية و الاستفادة من التقنيات و التكنولوجيا المتاحة في الخارج ،و التي لا يمكن للمؤسسة أو

[1] انظر المواد من 193 إلى 196 مكرر من قانون الجمارك الجزائري.

المتعامل الاقتصادي الحصول عليها ،لغلاء ثمنها من جهة و وجود حماية لها من خلال حماية الملكية الصناعية أو الفكرية ( تراخيص الإنتاج).

- إعطاء فرصة للمتعامل بالتعريف ببضاعة من خلال التظاهرات و المعارض الدولية (الترويج).

- إعطاء الإمكانية للمتعامل الاقتصادي في التصدير النهائي، لهذه المنتوجات الموجودة تحت نظام التصدير المؤقت، إذا تحصل على عرض جيد، أو إعادة استيرادها إلى الوطن و الاستفادة من الاعفاءات.

**ب-3- شروط عمل نظام التصدير المؤقت:**

كغيره من الأنظمة الجمركية الاقتصادية، تشترط مجموعة من القواعد لمنح أو الاستفادة من نظام التصدير المؤقت ،لاسيما أنه على المصدر إكتتاب ضمان أو كفالة و تصريح بإعادة استيراد البضائع المستفيدة من هذا النظام في الآجال القانونية الممنوحة.

تجدر الإشارة إلى أن نموذج تصريح التصدير المؤقت يعد بمثابة تصريح إعادة الاستيراد، كما أن الكفالة المشار إليها سابقا تحدد بحسب القيمة و الهدف من العملية:

- إعادة الإستيراد للبضائع المصدرة مؤقتا،
- التصدير النهائي للبضائع المصدرة مؤقتا، بعد ترخيص من إدارة الجمارك، بعد القيام بـ :
    - إيداع التصريح بالتصدير النهائي،
    - نسخة من تصريح التصدير المؤقت،
    - الفاتورة الموطنة.

و قد عمدت إدارة الجمارك إلى وضع إجراءات مستمدة من الاتفاقيات الدولية تهدف إلى الحصول على البضائع في أحسن الظروف و أحسن التكاليف .

## الفرع الثاني: ترقية الصادرات من خلال التسهيلات الجمركية

لقد استجابت إدارة الجمارك إلى الطلبات العديدة لمدراء المؤسسات من خلال منحهم امتيازات و تسهيلات على مستوى اتمام الشكليات الجمركية من خلال تنفيذ الاتفاقيات الدولية لاسيما اتفاقية كيوطو-Kyoto- المتعلقة بتبسيط و تنسيق الأنظمة الاقتصادية من طرف الجزائر في 1999/06/26 و اتفاقية اسطمبول المتعلقة بالقبول المؤقت للبضائع.

على غرار ذلك، فقد منح قانون الجمارك الجزائري مجموعة من التسهيلات لاسيما فيما جاء مع الرواق الأخضر، سندا المرور لدى الجمارك (TDP ) و الجمركة بواسطة نظام الإعلام الآلي المطور من طرف المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصائيات التابع لإدارة الجمارك.

كما جاء قانون المالية لسنة 1997 لمنح تسهيل يتعلق بالإعفاء من الكفالة للمتعاملين الإقتصاديين المستعملين نظام القبول المؤقت لتحسين الصنع الإيجابي أو السلبي.

### أ- الإجراءات الممنوحة من خلال المعاهدات و الإتفاقيات الدولية :

#### 1- إتفاقية كيوتو –Kyoto- من أجل تبسيط و تنسيق الأنظمة الجمركية:

دخلت حيز التنفيذ في 1974.09.25 و المصادق عليها من طرف الجزائر في 1976.03.25،هذه الاتفاقية تم مراجعتها في جوان 1999 من طرف المنظمة العالمية للجمارك[1].

على كل الإدارات الجمركية تنفيذ المبادىء التالية:

- نظام مبسط و منسق.
- تطبيق و التحسين المتواصل لتقنيات المراقبة الجمركية
- الاستعمال القوي لتقنيات الإعلام
- تطوير روح الشراكة و التعاون بين المؤسسات و الجمارك.

[1] هذا التعديل صادقت عليه الجزائر في 1999.06.26

**2- اتفاقية إسطنبول حول القبول المؤقت**

أعدت في اسطنبول بتاريخ 1990.06.26 الممضاة عليها من طرف الجزائر بتاريخ1991.04.26 المصادق عليها من خلال المرسوم الصادر في 1998.01.12 المصادق عليها.

هذه الاتفاقية تقترح أداة عمل دولية موحدة تشمل جميع الاتفاقيات و المعاهدات المتعلقة بالقبول المؤقت و التي من طبيعتها تسهيل حصول المتعامل الاقتصادي على مختلف الإجراءات الدولية السارية المفعول و المساهمة بفعالية في تطوير التجارة العالمية.

توضح اتفاقية إسطنبول في مادتها الثانية عن نوع البضائع التي يمكن وضعها تحت نظام القبول المؤقت مع الإعفاء من الحقوق و الرسوم عند الاستيراد و كذلك تطبيق الإجراءات المتعلقة بالخطر الاقتصادي.

**ب- الإجراءات الإدارية الجمركية:**

1**- الرواق الأخضر**:

كما أشرنا إليه سابقا، هذا الإجراء يعتبر من التسهيلات الممنوحة من طرف السلطات العمومية ( الجمارك) لتسهيل خروج البضائع دون فحص مادي، و لقد وضح التشريع الجمركي الجزائري على أن هذا التسهيل ممنوح فقط للمتعاملين الاقتصاديين الذين يقدمون ضمانات أكبر مثل:

- المنتجون و الصناعيون،
- المستثمرون،
- المصدرون.

و مع تعزيز الرقابة اللاحقة و تفعيلها، يمكن أن يشمل هذا التسهيل 50 % من حجم السلع المتنقلة على المدى المتوسط.

### 2ـ سند العبور على الجمارك: T.P.D[1]

لقد كانت الإجراءات التسهيلية الممنوحة للبضائع معيبة و مشوبة لو لم توضع بالتوازي إجراءات تسهيل تنقل وسائل النقل للبضائع عبر الحدود الجمركية.

لهذا، جاء القرار رقم 104 من المديرية العامة للجمارك المؤرخ في 07 جانفي 1995 الذي من خلاله أنشىء سند العبور على الجمارك المعروف بـ TPD ( Titre de passage en douane ) و الذي هو عبارة عن تصريح آلي مبسط معد في نموذجين المرور بالحدود أحد النماذج يصاحب وسيلة النقل و يسلم عند الرجوع إلى مكتب الجمارك عند الخروج (أو الدخول عند التصدير).

كما تجدر الملاحظة أن هذا السند ليس مصحوبا أو مكفولا بضمان و لكن فقط يشار على جواز السفر عن وجود وسيلة نقل مقبولة مؤقتا هذا الأمر يسمح لإدارة الجمارك من مراقبة الشخص عند الخروج أو المرور بالجمارك.

### 3- التصريح غير الكامل و إكتتاب التعهدات:

هذا الإجراء يتعلق بالبضائع المصدرة و التي لا يمكن معرفة و تحديد قيمتها عند التصدير.

و بناء على نصي المادتين 86 و 90 من قانون الجمارك الجزائري يسمح:

* إيداع تصريح غير كامل حول القيمة مع إكتتاب تعهد بتكملة المعلومات الناقصة خلال أجل شهر.

* التوطين السابق لعقد بيع التصدير بناء على المادة 02 من التنظيم رقم 13/91 المؤرخ في 1991/04/14 الصادر عن بنك الجزائر.

* تقديم كسند للتصريح التكميلي ناتج حسابات البيع مصحوبة بالفواتير النهائية المسحوبة على المشترين الأجنبيين و المبلغ عنها من طرف البنوك الموطنة.

كانت هذه بعض التسهيلات الممنوحة من خلال قانون الجمارك الجزائري لعملية التصدير على غرار التسهيلات الأخرى.

[1] قرار رقم 104/م ع م/د بـ 1995/01/07

**الفرع الثالث : دعم التصدير من خلال الميكانيزمات الجمركية**

يمكن التمييز في الميكانيزمات الجمركية الهادفة إلى ترقية الصادرات بين:

- تلك المعدة و الموجهة لترقية النشاطات التجارية،
- تلك المعدة و الموجهة لترقية النشاطات الصناعية.

**أ- الترقية التجارية من خلال الميكانيزمات الجمركية:**

يمكن إجمال هذه الميكانيزمات في تلك المتعلقة بمعالجة و أخذ العينات، لنظام المستودع الجمركي و دفتر **ATA**.

**أ-1- المعالجة الجمركية للعينات:**

يعرف التنظيم الجمركي العينة على أنها المادة الممثلة لمجموعة البضائع الموجهة للتصدير في الخارج المأخوذة من أجل جلب طلبات و عروض شراء مع الملاحظة أنه إذا أراد المتعامل الاقتصادي التصدير النهائي للعينة لا بد :

- إذا كانت قيمة العينة لا تتجاوز 30.000 دج التصدير من دون الإجراءات معقدة و فقط من خلال تصريح جمركي مبسط
- إذا تجاوزت قيمة العينة 30.000 يجب إعداد تصريح مفصل للتصدير.

**أ-2- النظام الجمركي " دفتر ATA"**

هذا النظام يسمح حرية تنقل البضائع عبر الحدود و قبولها في الإقليم الجمركي مع الإعفاء من دفع الحقوق و الرسوم الجمركي، و هذا البضائع مغطاة من خلال هذا النظام الجمركي.

هذا الإجراء يسمح بتبسيط كبير للإجراءات الجمركية ذلك أن هذا الدفتر ATA هو تصريح للبضائع المصدرة، العابرة و المستوردة في نفس الوقت (ثلاثة أنظمة في دفتر واحد)

إن دفترATA هو التقنية أو الإجراء الشائع الاستعمال حاليا من طرف المتعاملين الاقتصاديين الدوليين الذين يريدون استعمال نظام القبول المؤقت لبضائعهم.

كما أن نظام ATA يمثل حجر الأساس الاتفاقية المنظمة العالمية للجمارك المتعلقة بالقبول المؤقت و كذا اتفاقية اسطنبول.

- **كيف يساهم دفتر ATA في ترقية التصدير[1] :**

لقد أوجد هذا النظام من جعل حركية تنقل البضائع سهلة من إقليم جمركي إلى إقليم جمركي آخر، ذلك أنه يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع من بلادا "أ" لاستعمالها مؤقتا في بلد "ب" ثم إعادة استيرادها، مع الإعفاء من الحقوق و الرسوم الجمركية تحت كفالة ضمان دولي.

- **ما هي البضائع المعنية بهذا النظام؟**

لا تقبل في هذا النظام إلا:

- المعدات الاحترافية
- بضائع موجهة فقط للعرض، التظاهر، ملتقى و ما شابهها
- معدات بيداغوجية أو علمية
- العينات التجارية لأجل العرض.........إلخ

- **ما هي البضائع غير المعنية بهذا النظام؟**

لا تقبل ولا تستفيد من هذا النظام

- البضائع المصدرة مؤقتا لأجل تصليحها أو تحسينها
- البضائع السريعة التلف
- البضائع مصدرة من أجل إمكانية البيع

في الجزائر، تجدر الملاحظة أن دفتر" ATA" مسلم من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة و ذلك من خلال تقديم المصدر للوثائق التالية:

- نسخة عن القائمة البضائع
- تصريح يمثل تعهدا بإعادة استيراد البضائع المغطاة بالكفالة.

بعد المراقبة من طرف CACI تقبل هذه الأخيرة الطلب و توضح على الدفتر مجموعة البلدان التي يسري فيها الدفتر ثم تؤرخ و تمضى هذا الأخير.

[1] في الجزائر تم الموافقة على هذا الإجراء في 1961.12.06و المصادقة عليه من خلال الأمر 57-72 المؤرخ في 1972.10.15 ( ج .رقم72 )

**أ-3- نظام المستودع الجمركي[1]:**

هذه المستودعات أو أماكن التخزين أو ما يعرف بمستودعات التصدير، تحوي مجموعة البضائع المأخوذة من السوق الداخلية و التي هي موجهة للتصدير( انتظار التصدير)

لقد بين القانون الجمارك الجزائري من خلال مادته 129 أ، المستودع الجمركي هو ذلك النظام الذي يسمح بالتخزين البضائع تحت المراقبة الجمركية في أماكن معتمدة من طرف إدارة الجمارك، بالإعفاء من الحقوق و الرسوم الجمركية و الإجراءات الحظر الاقتصادي.

يلجأ إلى استعمال المستودع الجمركي ( للتصدير) بالنسبة للبضائع المعدة للتسليم اللاحق لتزويد كل من المركبات البحرية (السفن) أو الجوية (الطائرات).

كما يمكن لهذا المستودع استقبال البضائع المباعة حقيقة للخارج أن مصدرة و لكن شروط تسليمها تستدعي أوقات لاحقة لأسباب تجارية أو غيرها.

تجدر الملاحظة هنا إلى أن هذه المستودعات ثلاثة أنواع:

- **المستودع العمومي**: مفتوح لجميع المستعملين لإيداع مختلف البضائع المعدة للتصدير قصد استرداد الحقوق والرسوم و الإمتيازات المترتبة عن تصديرها [2]، ما عدا تلك المستثناة بنص المادة 116 من القانون الجمركي الجزائري
- **المستودع الخاص**: حسب المادة 154 ،من قانون الجمارك الجزائري، يمنح المستودع الخاص للمتعاملين المصدرين و المستوردين لاستعمالهم الشخصي لتخزين البضائع المرتبطة بنشاطاتهم.
- **المستودع الصناعي**:هو محل خاضع لمراقبة إدارة الجمارك ،حيث يرخص لمؤسسات ما بتهيئة البضائع المعدة للإنتاج قصد التصدير ،مع وقف الحقوق و الرسوم التي تخضع لها هذه البضائع.

[1] انظر المادة 129 من قانون الجمارك الجزائري
[2] انظر المادة 139 من قانون الجمارك الجزائري

**ب- ترقية التصدير من خلال الأنظمة الجمركية الاقتصادية:**

تساهم الأنظمة الجمركية بصفة فعالة في تسهيل العمليات التجارية الدولية لاسيما فيما يتعلق بتخفيض التكاليف و التخفيض عن خزينة المتعامل الاقتصادي أو المؤسسة.

و لعل من بين هذه الأنظمة الجمركية الاقتصادية نميز كل من نظام المستودع الصناعي، نظام تحسين الصنع الايجابي و النظام إعادة التموين بالإعفاء، على غرار ذلك تعطي المناطق الحرة فرصا كبيرة لترقية الصادرات.

**ب-1- المستودع الصناعي[1]:**

عبارة عن مساحة موجودة تحت الرقابة الجمركية و هو يسمح للمؤسسات:

- إمكانية الحصول أو التحصل بصفة دائمة على مخزون من المواد الأولية (من خلال الاستيراد) بتعليق الحقوق و الرسوم الجمركية الأمر الذي يقوي الوضع المالي للمؤسسة و يجعلها أكثر منافسية من خلال تخفيض التكاليف المالية للإنتاج.
- بلوغ معدلات مهمة لإدماج المواد المحلية في المنتوج الموجه للتصدير من جهة و من جهة أخرى إمكانية إنتاج منتوجات بسعر تنافسي و جودة عالية.

**ب-2- نظام تحسين الصنع الإيجابي:**

يسمح :

- على تطوير الأنشطة الاقتصادية الموجهة للتصدير و كذلك و خلق مناصب عمل وجلبه العملة الصعبة
- خلق أحسن الظروف للمؤسسات التصديرية من خلال تسهيل إجراءات و تقديم أسعار منافسة على السوق الأجنبية من خلال ما يمكنهم التموين به من مواد و سلع وسيطية في شروط إيجابية.
- للمؤسسات المصدرة في إطار عمليات التحويل على البضائع، الاستفادة من المعرفة و التكنولوجيا الأجنبية من خلال تعظم استعمال وسائل الإنتاج و التأقلم مع المعايير الدولية
- تشجيع الاستثمار لاسيما الأجنبي.

---

[1] انظر المادة 160 من قانون الجمارك الجزائري

### ب-3- نظام إعادة التموين بالإعفاء[1]:

هو ذلك النظام الذي يسمح للمنتجين و المالكين والمصدرين للمواد المصدرة،المقيمين في الإقليم الجمركي، بإعادة تموين أو إعادة استيراد بالإعفاء من الحقوق و الرسوم الجمركية عند الاستيراد، لبضائع مماثلة من حيث النوع و الجودة و الخصائص التقنية لتلك المأخوذة من السوق الداخلية و التي استغلت للحصول على منتوجات كانت قد صدرت سابقا بصفة نهائية (تصدير نهائي).

و بالتالي يمكن للمصدر إعادة استيراد كل الكميات التي تم تصديرها من خلال منتوجات نهائية قام ببيعها على الخارج موافقة لما سبق الإشارة إليه شريطة إثبات قيام عملية التصدير النهائي سابقا على سبيل المثال لا الحصر.

و يمكن الاستفادة من هذا النظام المنتجين، المصدرين و مالكي المنتوجات المصدرة المصنوعة في الإقليم الجمركي الوطني.

### ب-4- المناطق الحرة:

تعرف المنظمة العالمية للجمارك المناطق الحرة على أنها ذلك الجزء من الاقليم الجمركي للدولة الذي تدخل إليه البضائع و يتعامل معها على أنها لم تدخل به أي أنها مازالت تابعة لإقليم جمركي آخر وبالتالي لا تطبق عليها الحقوق و الرسوم الجمركية، عند التصدير و لا تخضع للمراقبة الاعتيادية للجمارك. كما أنها تعرف على أنها جزء من الأرض تابع لدولة ما ،سواء كان ضمن ميناء أو بجواره أو مدينة أو قطعة أرض داخل حدود الدولة[2] .و تعتبر المناطق الحرة في الأساس استثناء من مبدأ عمومية الضرائب .

لقد ظهر مصطلح منطقة الحرة لأول مرة في الجزائر و لأول مرة كذلك في الأدبيات الاقتصادية الجزائرية مع قانون الجمارك، لاسيما المادة 02 منه عندما نصت على أن " القوانين و التنظيمات الجمركية تطبق بصفة موحدة على كافة الاقليم الجمركي، إلا أنه تحذف من ذلك" المناطق الحرة كلية أو جزئيا لهذا التنظيم و التشريع الجمركي.

[1] انظر المواد 187،186 و 188 من قانون الجمارك.

[2] د.صلاح زين الدين،إقتصاديات التصدير والمناطق الحرة،دار النهضة العربية ،الطبعة الأولى ، 2000،ص 85

لا يمكن وضع شروط مثالية لإنشاء المناطق الحرة و لكن هذا لا يمنع من التمييز بين المناطق الحرة التجارية و المناطق الحرة الصناعية:

- في المناطق الحرة التجارية تقبل البضائع في انتظار إعطائها وجهة لاحقة، تحسين أو تحويل كان من المفترض أنه ممنوع (استثناء).
- في المناطق الحرة الصناعية يمكن قبول البضائع التي تقوم بعمليات التحسين المرخص بها.

ولقد جاء المرسوم 93 ـ 12، المؤرخ في 1993/10/05، المتعلق بترقية الاستثمارات، ليساند المناطق الحرة لاسيما في مادتيه 25 و 26 عندما نص على أنه " تسمى مناطق الحرة أين تتم عمليات الاستيراد، التصدير، التخزين، التحويل و إعادة التصدير بإجراءات جمركية مبسطة ،كما جاء كذلك المرسوم التنفيذي 94 ـ320 المؤرخ في 1994/10/17 المتعلق بالمناطق الحرة، المعدل و المتمم للمرسوم التشريعي رقم 93 ـ 12 المؤرخ في 1993/10/05 المتعلق بترقية الاستثمارات و جاء كذلك المرسوم التنفيذي رقم 97 ـ 106 بتاريخ 1997/04/05 المتضمن إنشاء منطقة حرة ببلارة (جيجيل)، ثم التنظيم 94ـ 17 المؤرخ في 1994/10/22 المعرف للتنظيم الخاص للصرف المطبق على المناطق الحرة، و التعليمة رقم 91ـ 94 بتاريخ 1994/12/24 المحددة لشروط تحصيل الإيرادات بالعملة الصعبة الآتية من المناطق الحرة.

إن المناطق الحرة التصديرية " تسمح للمتعاملين الاقتصاديين المصدرين من إجراء عمليات مساحات محددة من الإقليم الجمركي أين يتم تكون فيه النشاطات الصناعية و الخدمية غير خاضعة للتشريع الجمركي و كذبك للقواعد الرقابية المطبقة على التجارة الخارجية.

## خلاصة الفصل الثاني

إن تطور المنافسة و تفعيل و سرعة حركية الدائرة الاقتصادية الدولية أدى بالمتعاملين الاقتصاديين إلى عقلنة تسيير عملياتهم و أنشطتهم التجارية الدولية.فالمؤسسات التي تهتم في استراتيجياتها بتوجيه سلعها و منتجاتها نحو التصدير تعرف جدا المعرفة أن كل العملية التصديرية في مواجهة دائمة للعقبات و التحديات الواجب التصدي لها.

إن تحديد تعريف للإستراتيجية التصديرية يرمي إلى تركيز كل الجهود لتحقيق الأهداف المسطرة، لاسيما تشخيص و المحافظة على الأسواق التي لها فيها امتيازات مقارنة ، هذا من جهة،كما يهدف إعتماد إستراتيجية التصدير إلى توفير الموائمة بين المعطيات المتوفرة للعمل التصديري وتلك التي يمكن توفيرها لهذا العمل.

في إطار إستراتيجيتها لا بد للمؤسسة الآن التعريف بمنتجها و لهذا فإن ترقية المنتوج، المتمثلة في مجموع وسائل الاتصال المستخدمة من طرف المؤسسة للإقناع زبائنها لإقتناء أو شراء المنتوج تعتبر أمر حاسما و مهما.و يستدعي تنظيم الوظيفة التصديرية مجموعة من الأسس ،لا سيما البحث في عناصر النفاذ إلى الأسواق العالمية و اختيار قناة البيع ، مع الاحترافية في العمل خاصة فيما يتعلق بالتمويل الدولي.

فهناك مجموعة من القواعد الدولية المسيرة للعملية التصديرية ، و على ذلك يجب على المتعامل الاقتصادي زيادة على معرفة هذه القوانين أن يهتم بالقوانين و التنظيمات المسيرة للدول المراد التصدير إليها لا سيما مثلا فيما يتعلق بإجراءات الحظر، قواعد الجودة و النوعية، التغليف، كيفيات التمويل و الإجراءات الجمركية.

# الفصل الثالث : التصدير الجزائري ،واقعه و آفاقه

**تمهيـد :**

لقد جاءت إمتيازات و تحفيزات عديدة معبرة عن نية السلطات العمومية في دفع وتيرة التصدير وترقيته خاصة مع مبدأ تحرير التجارة الخارجية ،وسواء تمثلت هذه الإمتيازات في إمتيازات جبائية متعلقة أساسا بإلغاء الرسوم والضرائب على عمليات التصدير أو تلك المتعلقة بالتمويل و التأمين ،فإنها كلها تصب في قالب واحد هو دعم عملية بيع السلع الجزائرية للخارج.

سنحاول من خلال هذا الفصل التركيز على مختلف هذه النقاط وإبرازها مع التحليل والتعليق وتقديم التوصيات المناسبة ، من خلال المباحث التالية :

**المبحث الأول** : النظام المحفز لعملية التصدير في الجزائر

**المبحث الثاني** : تحليل الصادرات خارج المحروقات (2001 - 2005 )

**المبحث الثالث** : التصدير الجزائري واقعه و آفاقه

## المبحث الأول : النظام المحفز لعملية التصدير في الجزائر

إن الإمتيازات و التحفيزات العديدة الممنوحة للتصدير في الجزائر تجد أساسها في توجهات السلطات العمومية التي تعمل على توزيع و تنويع المبادلات الدولية و الخروج من التبعية الكلية لموارد المحروقات . و في إطار ترقية الصادرات خارج إطار المحروقات، تم وضع و خلق عدة هيئات و تنظيمات وسيطة تتكفل و تتكلف بتنشيط و مرافقة حسن تسيير و تنفيذ العمليات التجارية الخارجية

يمكن تلخيص هذه الإمتيازات في امتيازات و تحفيزات تجارية، جبائية ، جمركية و إمدادية (النقل).

### المطلب الأول : تحرير التجارة الخارجية

جسد مبدأ تحرير التجارة الخارجية مع دستور 1989 في مادة التاسعة عشر عندما نص صراحة على أن تنظيم التجارة الخارجية من صلاحيات الدولة.[1]

و من أهم مؤشرات هذا التحرير على المستوى التنظيمي ما يلي:

- إنهاء سيطرة الدولة على التجارة الخارجية إلا فيما يتعلق بالميادين الاستراتيجية،
- حرية ممارسة التجارة الخارجية من طرف أي متعامل جزائري أو أجنبي،
- الحرية التامة لقوانين السوق.

إن تحرير التجارة الخارجية يجد أصله في القواعد المطبقة في السوق الدولية، غير أنه تبقى بعض الأمور مقيدة و مضبوطة عند ما يتعلق الأمر بـ :

- عمليات تتعلق بمواد وسلع محظورة لأسباب أمنية، صحية، أدبية، النظام العام، ...
- عمليات تتعلق بمواد محمية أو مدعمة (حماية المنتوج الوطني).
- المعاملة بالمثل في القانون الدولي، و التي تهدف إلى تطبيق إجراءات مماثلة لتلك الإجراءات التمييزية التي قد يواجهها المنتوج الجزائري.

تجدر الملاحظة أن النظام القانوني العام المطبق في ميدان التصدير هو نفسه على جميع قطاعات المواد، السلع و الخدمات.

[1] كما أنه حدد القانون شروط النشاط و مراقبة التجارة الخارجية ،و لقد نص في هذا الإطار الدستور في مادته 37 على أن "**حرية التجارة و الصناعة مضمونة**".

## الفرع الأول: النظام القانوني التجاري المطبق على التصدير

لقد جاء المرسوم التنفيذي 91-37 المؤرخ في 13 فيفري 1991، المتعلق بشروط التدخل في التجارة الخارجية كأول نص القانوني و تنظيمي مجسدا لحرية التجارة الخارجية، يبين هذا النص في مادته الثالثة، الفقرة 02، أن كل عملية استيراد لابد أن تتم عن طريق وسيط جملة معتمد كوكيل من طرف مجلس النقد و القرض.

ثم جاءت عدة نصوص كتدابير مرافقة لتبيين و توضيح كيفية تطبيق هذا القانون، و لعل الأمر 03-04 المؤرخ في 19 جويلية 2003 ،المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات التصدير و الاستيراد للبضائع ، خير مثل على ذلك. هذا الأمر جسد بصورة أكبر مبدأ حرية التجارة الخارجية عندما نص في المادة 2 أن عمليات التصدير و الاستيراد تتم بحرية ، كما نصت المادة 4 ،من نفس الأمر، على أن عمليات التصدير و الاستيراد لا يمكن أن يقوم بها إلا شخص طبيعي أو معنوي يقوم بوظيفة اقتصادية وفقا للتنظيم و التشريع المعمول به.

## الفرع الثاني: الحدود القانونية لحرية التجارة الخارجية

لقد حدد الأمر 03-04 المشار إليه سابقا و في المادة 2 كذلك، على أنه تستثنى من مجال تطبيق هذا الأمر عمليات التصدير و الإستيراد للمواد المخلة بالآداب العام، النظام العام و الأمن العام، ثم وضح الأمر نفسه في المادة 03 منه أن التصدير و الاستيراد الذي يلمس صحة الإنسان أو الحيوان، الهيئة، حماية الثروة الحيوانية و النباتية و الثقافية يخضع لإجراءات خاصة.

**المواد الممنوعة أو المحظورة من التصدير:**

لا سيما كل المواد ذات البند التعريفي:

- tableaux peintures et dessins 97011000
- autres 97019000
- gravures ,estampes et lithographies originales 97020000
- productions originales de l’art statuaire ou de la sculpture 97030000
- collections et specimens pour collection de zoologie ….97050000
- Objet d’antiquité ayant plus de 100ans d’age 97060000

**المواد المعلقة:** Produits suspendu

لا سيما كل المواد ذات البند التعريفي:

- 01021000 reproducteurs de race pures (1) (2) (3)
- 01410100 reproducteurs de race pures (1) (2) (3)
- 05080000 corail et matières similaires brut ou simplement préparés
- 06029990 autres

هذا فيما يخص بما يعرف بالحظر المطلق، أما فيما يخص الحظر النسبي فإننا نجد المادة السادسة من الأمر 03-04 توضح أن رخص الاستيراد أو التصدير للمواد يمكن منحها و تقديمها فيما يتعلق بالإجراءات التي جاء بها هذا الأمر (الأمر 03-04) أو فيما يتعلق بالاتفاقيات الدولية التي تكون الدولة الجزائرية قد صادقت عليها.

**المطلب الثاني: النظام المالي**

بعد مجيء دستور 1989 الذي حفز حرية التجارة الخارجية تبعته عدة نصوص في هذا السياق، و لعل أهمها تلك المتعلقة بالإصلاحات المؤسساتية للقطاع البنكي الجزائري مع قانون 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 ، المتعلق بالنقد و القرض، الذي صدر ليقيم ويكيف النظام المالي. هذا التنظيم أعطى صلاحيات واسعة لبنك الجزائر لاسيما فيما يتعلق بتمويل التجارة الخارجية و تشريع و تنظيم التعامل مع الموارد من العملة الصعبة في إطار مبدأ تحرير حركة رؤوس الأموال هذه المؤسسة وضعت عدة قواعد متعلقة بمعالجة و تسيير عمليات التجارة الخارجية لاسيما عمليات التصدير.

على غرار ذلك، وضعت السلطات العمومية عدة قواعد لتشجيع التصدير و التي تدور حول:

- تنفيذ المساعدات المالية من خلال الصندوق الخاص لترقية الصادرات- FSPE- الموجب لتقديم مساعدات مالية لعمليات التصدير.
- تغطية المخاطر الناجمة عن التصدير من خلال الوكالة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (Cagex).

**الفرع الأول: الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE)**

يجد هذا التنظيم أساسه القانوني في المادة 195 من قانون المالية لسنة 1996 المتمم بقانون المالية لسنة 1997، لاسيما المادة 129 منه، و الموجه لتقديم دعم للمصدرين في أعمالهم و نشاطاتهم المتعلقة بترقية و التعريف بمنتجاتهم في الأسواق*.

في هذا الميدان يقوم FSPE بالتكفل بالتكاليف التالية:

**أ- الدعم للمشاركة في المعارض و التظاهرات في الخارج:**

في هذا الصدد يقوم الصندوق الخاص لترقية الصادرات بتغطية التكاليف المتعلقة بالنقل ،عبور العينات، تكاليف الإشهار، .... في الحدود التالية:

- 65% إذا كان المشاركة مبرمجة في البرنامج الوطني لوزارة التجارة.
- 35% إذا كان المشاركة شخصية و غير مبرمجة في البرنامج الوطني لوزارة التجارة.

**ب- تدعيم العمليات التصديرية:**

في هذا الإطار، هناك تغطية نسبية لتكاليف العبور، الشحن والتفريغ ،النقل الداخلي و الدولي:

- بنسبة 25% بالنسبة لكل الإتجاهات و المواد، بإستثناء:

-النفايات، المواد المسترجعة، و الجلود الخام، المحضرة أو نصف مصنعة غير المعينة مساعدة الدولة في مجال النقل.

-كل السلع المصدرة في إطار إتفاق حكومي متعلق بتعويض الديون.

- بنسبة 80% بالنسبة للتمور و في كل الاتجاهات مع منح علاوة 5 دج لكل كلغ تمر معلب بوزن 1 كلغ أو أقل، باستثناء التمور على شكل عرجون (أي تمر مع عود).

يقوم الصندوق الخاص لترقية الصادرات بتقديم هذه الامتيازات و المساعدات لكل التجار المسجلين في السجل التجاري الناشطين في مجال التصدير:

- في آفاق ما إن المشاركة في المعارض و المظاهرات الدولية المتخصصة و التي تتم في الخارج تهدف إلى ترقية التصدير للسلع الوطنية.
- أو إذا ما تمت عملية تصديرية مثبتة من خلال الوثائق.

* : لأكثر معلومات إرجع إلى المرسوم التنفيذي 01-312 المؤرخ في 16 أكتوبر 2001

**الفرع الثاني: تأمين التصدير**

إن عمليات التصدير تواجه عدة مخاطر، من أجل تغطية هذه المخاطر و تأمين المصدرين، قامت السلطات العمومية بوضع ما يعرف بتأمين القروض التي تمثل سند دعم كبير للعمليات التصديرية.

نظام التغطية هذا تم وضعه في الجزائر من خلال الأمر 96.06 المؤرخ في 1996/01/10 المتعلق تأمين القروض عند التصدير.

و من أجل تنفيذ هذا التنظيم تم خلق CAGEX و من خلال مرسوم كلفت هذه الوكالة بتسيير نظام تأمين القروض في الجزائر بإستثناء تلك المتعلقة بالمحروقات.

و يهدف هذا النظام إلى:

- ضمان السير الحسن لعملية التصدير
- التكفل بالخسائر الناجمة عن المخاطر التجارية السياسية، الكوارث الطبيعية و التحويل للأموال.

يمكن تعريف تأمين القرض بالعقد الذي من خلاله المؤمن بـ :

- تعويض المؤمن له عن الخسائر الناتجة عن عدم تحصيله لحقوقه،
- الصفقة المؤمن له عن الخسائر الناتجة عن عدم تحصيله لحقوقه،
- تعويض المؤمن له عن التعطلات أو التوقف النهائي عن تنفيذ الصفقة،
- تغطية جزئية لتكاليف الإكتشاف في الخارج (البحث عن الأسواق).

## المطلب الثالث: التحفيزات الجبائية للتصدير

لقد شهد النظام الجبائي تغييرا كبيرا جدا، تمهيدا لاقتصاد السوق، لأن البيئة الاقتصادية الحديثة تتطلب ذلك.

إن هذه الترسانة من القوانين و الإصلاحات الجبائية جاءت منذ 1990 في إطار قوانين المالية لأجل تلبية ثلاث مطالب أو أهداف:

توصية القوانين الجبائية للمتعاملين الاقتصاديين الناشطين في نفس المجال،

- احترام التوازن الجبائي و الحرص على المساواة بين المتعاملين في فرض الجباية (الدخل و الأملاك)،
- تنظيم النشاط الاقتصادي من خلال منح التحفيزات للأنشطة ذات الأولوية و استعمال الوسيلة الجبائية من اجل توصية الاستثمار نحو القطاعات المهمة و الحساسة.

و يمكن تلخيص هذه الامتيازات و التحفيزات في:

أ- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة ( TVA) ، فالمادة 13 من قانون الرسم على رقم الأعمال( TCA ) تنص على أنه يعفى من TVA:

- أعمال البيع و التي تخص السلع المصدرة بشرط أهمها أن لا يتعارض التقدير مع القوانين و الأنظمة المعمول بها.

- الشراء أو الاستيراد للبضائع من طرف مصدر موجهة مواد للتصدير أو إعادة التصدير على حالها أو المدمجة في عملية التصنيع الحفظ أو التغليف للمواد الموجهة للتصدير و كذلك الخدمات المتعلقة و المرتبطة بعمليات التصدير.

- يمكن أن تسترد TVA في عمليات التصدير للبضائع، الأعمال الخدمات أو تسليم السلع و التي تكون محل إعفاء عن الشراء[1].

- الإعفاء من الرسم على أرباح الشركات (IBS) ، حيث تعفى لمدة 05 سنوات ابتداء من 2001 العمليات البيع و الخدمات الموجهة للتصدير، باستثناء تلك المتعلقة بالنقل البري و البحري و الجوي إعادة التامين و البنوك حسب ما نصت عليه و ما جاء في الشروط المذكورة في المادة 172 من القانون الضرائب المباشرة.

---

[1] ، بناء على المادة 42 من قانون TVA و المادة 50 من قانون .TCA،

تجدر الإشارة هنا أن هذا الإعفاء لا يخص إلا المؤسسات التي تتعهد بإعادة استثمار الأرباح المحققة من خلال مثل هذه العمليات.

- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني TAP على رقم الأعمال المحقق من التصدير مع بعض الشروط.

- الإعفاء من الدفع الجزافي (VF ).

- تعفى لمدة خمس سنوات ابتداء من 2001 المؤسسات التي تقوم بعمليات بيع السلع و الخدمات المحققة من التصدير.

## المطلب الرابع: التحفيزات الجمركية

تلعب الجمارك دور هاما في عمليات تسيير التجارة الدولية ، و للأنظمة الجمركية أثر كبير على ترقية الصادرات و تطويرها، كما لها دور كبير على ترقية الإنتاج الداخلي و دفع عجلته. العمليات الجمركية السريعة و الفعالة تساهم في تشجيع المؤسسات الوطنية في خوض معركة السوق الدولية و يكون لها الأثر الكبير على خلق جو من المنافسة الاقتصادية ،من خلال تشجيع الاستثمار و تطوير الصناعة ، الأمر الذي يسمح لعدد كبير من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من المشاركة في المبادلات الدولية.

التطور الحديث للفقه الجمركي يفرض على الإدارات الجمركية تقديم أنظمة جمركية بسيطة و فعالة في جمركة البضائع و حركة الأشخاص، مع مراعاة التطبيق الصادر للقوانين الوطنية و محاولة التوفيق بين هذين المبدأين.

### الفرع الأول: الإصلاحات الجمركية

تهتم كل الإدارات، حسب تعليمات المنظمة العالمية للجمارك، على التوفيق بين التسهيلات و المراقبة الفعالة، و لقد جاءت الإصلاحات خاصة مع القانون 10/98 المؤرخ في 24 أوت 1998 المتضمن قانون الجمارك الذي أسند مهام جديدة للجمارك (المهام الحديثة) تمس توجيه الاقتصاد و تسهيل المبادلات التجارية و ترقية الاستثمار في إطار جعل من إدارة الجمارك شريكا اقتصاديا مع كل ما تحمله هذه العبارة من معان.

إن التعريفة الجمركية الجزائرية جسدت من خلال ما يعرف بالنظام المنسق من 1992، صادقت الجزائر على الاتفاقية الدولية للنظام المنسق (بروكسل 14 جوان 1983) من خلال القانون 90/91 بتاريخ 1991/04/27 المعدل بالمرسوم رقم 241/91 بتاريخ 20 جويلية 1991.

كما صادقت الجزائر على بروتوكول تعديل اتفاقية كيوطو (18 ماي 1983) ببروكسل بتاريخ 6 جوان 1999، من خلال المرسوم الرئاسي 2000-447 بتاريخ 23 ديسمبر 2000 و ذلك من اجل تبسيط و تنسيق الإجراءات الجمركية و الأنظمة الجمركية (تمت هذه الموافقة بتحفظ).

إن تطور السياسة التعريفية أدى على تخفيض محسوس في الضغط الجبائي على التجارة الخارجية ذلك أن:

- نسب الحق الجمركي أصبحت: 0% ، 5% ، 15% ، 30% ،
- نسب الرسم على القيمة المضافة TVA: 0%، 7 %،17% .

تجدر الملاحظة في هذا المجال أنه لا توجد رسوم أو حقوق مطبقة على العملية التصديرية في الجزائر حاليا.

**الفرع الثاني: التسهيلات الجمركية** [1]

من أجل الحد من تعقيدات الإجراءات التصديرية للمؤسسة و من خلال القانون 10/98 المتضمن قانون الجمارك، قامت السلطات بوضع مجموعة من التسهيلات في هذا المجال لاسيما فيما يتعلق:

- تسهيلات إعداد وتسجيل التصريح المفصل،
- تسهيلات مراقبة البضائع ،
- تسهيلات تحديد الحقوق و الرسوم،
- تسهيلات في نمط تحصيل الحقوق و الرسوم،
- تسهيلات في الإجراءات الجمركية.

[1] سيأتي تفصيل هذه التسهيلات مع المباحث اللاحقة من هذا الفصل .

## المبحث الثاني : تحليل الصادرات خارج المحروقات (2001- 2005)

إن تحليل تطور الصادرات من حيث مجموعات الاستعمال خلال السنوات الخمس (2001-2005) و تحديد أهم أو المواد الرئيسية المصدرة يعطينا معلومات ضرورية لإتخاذ بعض القرارات و تحديد الاستراتيجيات التصديرية.

إن الحديث عن التصدير، يضطرنا للحديث أو التعريج على أهم لبنة في الاقتصاد و هي المؤسسات المتوسطة و الصغيرة لتحديد مستواها و مكانتها في الاقتصاد الجزائري.

### المطلب الأول: مكانة التصدير في الاقتصاد الجزائري

إن الهدف من هذا المطلب هو محاولة تحديد موقع الصادرات خارج إطار المحروقات في الاقتصاد الجزائر، الأمر الذي سنتطرق إليه من زاويتين: موقعها من موارد الدولة؛ و الحاجة للواردات.

#### الفرع الأول: مكانة التصدير بالنسبة لموارد الدولة

إن الجدول الموالي يعطينا صورة عن المكانة التي يحتلها التصدير بصفة عامة و خارج إطار المحروقات بصفة خاصة:

| | السنوات / المفاهيم | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | موارد الدولة | 3769463 | 4537700 | 5264200 | 6112000 | / |
| 2 | الصادرات الإجمالية | 1480335 | 1499933 | 1904526 | 2316536 | 3187706 |
| 3 | الصادرات خارج المحروقات | 50075 | 60436 | 53392 | 54675 | 66556 |
| 4 | المعامل 1/2 | 39.27 | 33.056 | 36.18 | 37.90 | / |
| 5 | المعامل 1/3 | 1.33 | 1.33 | 1.01 | 0.89 | / |
| 6 | المعامل 3/2 | 3.38 | 4.03 | 2.80 | 2.36 | 2.09 |

**المصدر: Algex حسب إحصائيات المركز الوطني للإحصائيات ONS**

نلاحظ من خلال الجدول أن الصادرات تمثل أكثر من 33% من PNB، و هي نسبة لا بأس بها، و لكن بالمقابل ،الصادرات خارج إطار المحروقات تجاور 1% من PNB و التي تعتبر نسبة مهملة، و تترجم الضعف و الهشاشة للهيكلية للاقتصاد الوطني الأمر الذي يستدعي التدخل بسرعة و بقوة لتصحيحه.

## الفرع الثاني: الحاجة للواردات

إن الهدف من هذه الدراسة هو معرفة مدى تغطية الصادرات للواردات و كذلك تحديد نسبة الواردات من السلع و الخدمات مع خارج إطار المحروقات.

إن الإحصائيات للسنوات الأخيرة الممتدة من 2001 إلى 2005 أعطت النتائج التالية:

| | السنوات / المفاهيم | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | استيراد السلع | 767801 | 956746 | 1047459 | 1318479 | 1470897 |
| 2 | استيراد الخدمات | 177562 | 205459 | 160991 | 510609 | 312657 |
| 3 | استيراد السلع و الخدمات | 945452 | 1162204 | 1208450 | 1829088 | 1783554 |
| 4 | تصدير السلع | 1478001 | 1457974 | 1953651 | 2316556 | 3303875 |
| 5 | التصدير خارج المحروقات | 50075 | 60436 | 53392 | 54675 | 66556 |
| 6 | تصدير الخدمات | 71555 | 105010 | 108336 | 218733 | 167185 |
| 7 | تصدير السلع و الخدمات | 1549556 | 1562984 | 2061986 | 2535289 | 3471059 |
| 8/ | التصدير السلع و الخدمات خارج المحروقات | 121630 | 165446 | 161728 | 273408 | 233741 |
| 9 | ميزان السلع | 710111 | 501229 | 906192 | 998077 | 1832978 |
| 10 | نسبة التغطية % | 192.48 | 152.39 | 186.51 | 175.70 | 224.62 |
| 11 | ميزان السلع خارج المحروقات | -717726 | -896310 | -994067 | -1263804 | -1404341 |
| 12 | نسبة التغطية% | 6.52 | 6.31 | 5.0 | 4.14 | 4.52 |
| 13 | ميزان الخدمات | -106007 | -100449 | -52655 | -291876 | -145472 |
| 14 | نسبة التغطية % | 40.30 | 51.11 | 67.29 | 42.84 | 53.47 |
| 15 | الميزان الإجمالي للسلع و الخدمات | 604103 | 400780 | 853536 | 706201 | 1687506 |
| 16 | نسبة التغطية % | 163.90 | 134.48 | 170.63 | 138.61 | 194.61 |
| 17 | ميزان السلع و الخدمات خارج المحروقات | -823822 | -996758 | -1046722 | -1555680 | -1549813 |
| 18 | نسبة التغطية % | 12.86 | 14.23 | 13.38 | 14.94 | 13.10 |

**المصدر: Algex حسب إحصائيات بنك الجزائر 2005** **الوحدة : مليون دج**

من خلال تحليل المعطيات السابقة ، يتبين لنا جليا أن في جانب التدفقات ( السلعية و الخدمية) ،خارج المحروقات ، تسجل الجزائر علاقات هشة جدا مع الخارج ، إلى جانب تسجيل عجز هيكلي على مستوى عال، الأمر الذي يدعم فكرة هشاشة و ضعف الاقتصاد الجزائري و الذي بدور يضيع مصداقية الاقتصاد الوطني و يجعلها غير أكيدة خاصة مع ما قد يترتب من تذبذبات في سوق المحروقات و إنخفاض أسعار البترول.

## المطلب الثاني: الميزان التجاري الجزائري

سنحاول التركيز في تحليلنا هذا على سنوات 2003، 2004 و 2005 على المستوى الكلي (مع المحروقات)، ثم خارج إطار المحروقات الخام و أخيرا خارج المحروقات الخام أي المصفاة.

### الفرع الأول: الميزان التجاري الإجمالي

كان الميزان التجاري الجزائري في سنوات 2003، 2004 و 2005 كما يلي :

| المتغيرات / السنوات | الواردات | صادرات | الرصيد | نسبة التغطية |
|---|---|---|---|---|
| 2003 | 1047441.44 | 1904526.53 | +857085.09 | +181.83% |
| 2004 | 1544068.52 | 2316556.2 | +772487.7 | +150.02% |
| 2005 | 1470936.82 | 3187705.88 | +1716769.06 | +216.71% |

**المصدر CNIS-2005** **الوحدة: مليون دج**

تبين المعطيات في الجدول أن نسبة تغطية الصادرات للواردات تتعدى 182 % بصفة إجمالية للسنوات المدروسة ، الأمر الذي يفسر خلال سنة 2005 برصيد إيجابي يقدر بأكثر من 1716769 مليون دينار أو ما يعادل 1.716 مليار دولار.

كما يمكن إعطاء دلالة أخرى لهذا الرقم من خلال التغطية للواردات. و هو ما يعادل تغطية 13 شهرا من الواردات على هذا الأساس.

هذه الوضعية لم يتم تسجيلها سابقا في الاقتصاد الجزائري إلا أن هذه حاليا ما يعادل 1.4 مليون برميل يوميا من البترول الخام مقابل 862000 برميل التي تمثل حصتها و التحسن الملحوظ لأسعار المحروقات على مستوى السوق الدولي (ما يعادل 60 دولار للبرميل كمعدل عام).

**الفرع الثاني : الميزان التجاري خارج المحروقات الخام**

لقد كانت الإحصائيات للسنوات الأخيرة في هذا الإطار ما يلي:

| المتغيرات / السنوات | الواردات | الصادرات | الرصيد | نسبة التغطية |
|---|---|---|---|---|
| 2003 | 1047441.44 | 249951.10 | -797490.3 | %21.55 |
| 2004 | 1544068.52 | 256931.71 | -1278136.81 | %16.63 |
| 2005 | 1470936.82 | 317040.94 | -1158395.88 | %21.55 |

**المصدر: CNIS-2005** **الوحدة: مليون دج**

من خلال تحليل معطيات الجدول السابق ، المتعلق بالصادرات خارج المحروقات الخام فقط (مع أخذ المحروقات المصفاة) ، يتبين أن الميزان التجاري عاجز و نسبة تغطية الصادرات للواردات لا تتعدى 20%.

عند عدم الأخذ بعين الاعتبار المحروقات الخام المصفاة، يوضع الميزان التجاري وزن المحروقات المصفاة الذي كان حجم تصديره سنة 2005 حوالي 3228.14 مليون $ ، على هذا الأساس فإن الميزان عاجز بمستوى عال جدا الأمر الذي يمكن إعطاءه معنى آخر حيث أن حجم الصادرات خارج المحروقات لسنة 2005 لا يمكنه تغطية سوى 20 يوما من الواردات أو ما يعادل فقط نسبة 5.4 % من حجم الواردات.

هذا الواقع يبين مدى خطورة الوضعية و يستدعي ليس فقط تدخل السلطات العمومية و لكن حتى المتعاملين الاقتصاديين لحماية المستقبل و تحقيق الأمن و الآمان الذي يتكفل بهما حاليا البترول و المحروقات ؟! .

## المطلب الثالث : تحليل الصادرات خارج المحروقات

من خلال هذا المطلب سنحاول إعطاء صورة واضحة و دقيقة على الصادرات الجزائرية خارج إطار المحروقات على المستوى الإجمالي ثم نحاول التطرق إلى تدقيق هذا التحليل بحسب رزم أو أفواج الاستعمال لمختلف الصادرات الجزائرية.

### الفرع الأول : تحليل الصادرات خارج المحروقات على المستوى الكلي

إن فحص المعطيات المسجلة في إطار التصدير خارج إطار المحروقات (بترول، غاز، مواد بترولية مصفاة) لسنوات 2003، 2004 و 2005 يوضح تطورا حسنا، ذلك لأنه تم تسجيل تطور بـ 18.6 % في 2004 و 28.5 في سنة 2005 أي حوالي 52.8 % مقارنة بنسبة الأساس 2003 و بالتالي فقد سجل هذا التطور معدلا متوسطا مقدرا بـ 23%

و يمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الموالي:

| السنوات | الصادرات | التطور 2004-2005 | | التطور 2005/2003 | | التطور 2004/2003 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | القيمة | % | القيمة | % | القيمة | % |
| 2005 | 56997.159 | +12674.92 | +28.5 | // | // | +7032.91 | +18.86 |
| 2004 | 44322.23 | // | // | +19707.83 | +52.80 | // | // |
| 2003 | 37289.32 | // | // | // | // | // | // |

**المصدر: إحصائيات الجمارك** **الوحدة: مليون دينار**

إلا أنه و رغم هذه التحسنات على مستوى التصدير خارج المحروقات (خارج البترول، الغاز و المواد البترولية المصفاة) و التي بلغت مع سنة 2005 ما يقارب 56977 مليون دينار أي حوالي 769 مليون دولار الأمر الذي يدل على مستوى الضعف المسجل مقارنة بمستوى الواردات التي بلغت أكثر من 21 مليار دولار.

هذه النتائج تؤكد إلزامية القيام بإصلاحات جديدة و سريعة في مجال التصدير الذي هو أساس التنمية الاقتصادية للبلاد.

## الفرع الثاني : تحليل الصادرات خارج المحروقات حسب أفواج الاستعمال (خارج الطاقة و الزيوت)

إن الإحصائيات المسجلة خلال السنوات الممتدة من 2001 إلى 2005 أعطت النتائج التالية فيما يتعلق بتقسيم الصادرات خارج الطاقة و الزيوت و التي كانت كالآتي:

**المصدر: CNIS - 2005** **الوحدة: مليون دينار**

| المجموعة | 2001 | | 2002 | | 2003 | | 2004 | | 2005 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| السلع | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة |
| مواد خام | 2852.07 | 5.69 | 4007.10 | 6.63 | 3855.22 | 10.3 | 6602.36 | 14.9 | 9777.02 | 17.15 |
| مواد نصف مصنعة | 38912.37 | 3.42 | 1621.48 | 2.68 | 42.83 | 0.1 | 21.30 | 0.05 | 34.44 | 0.06 |
| تجهيزات الفلاحية | 1713.40 | 6.99 | 3999.3 | 6.62 | 2290.78 | 6.14 | 3376.09 | 7.62 | 3636.50 | 4.67 |
| تجهيزات الصناعية | 4500.97 | 77.73 | 45914.00 | 75.93 | 24654.75 | 66.1 | 2917.47 | 65.8 | 38228.27 | 67.1 |
| سلع استهلاكية | 923.91 | 1.83 | 2125.86 | 3.52 | 2742.75 | 7.35 | 1374.02 | 2.41 | 908.43 | 2.05 |
| مشروبات، مواد غذائية | 2173.04 | 4.34 | 2768.88 | 4.58 | 3702.70 | 9.93 | 4239.13 | 9.56 | 4925.92 | 8.64 |

من حيث وزن كل فوج أو مجموعة، نلاحظ هناك سيطرة لمجموعة المواد نصف مصنعة، التي تمثل حوالي 67.1 % من مجموع الصادرات خارج المحروقات و تليها مجموعة المواد الخام التي تمثل حوالي 17.5%.

أما المواد أو المجموعات المتبقية فلا تمثل سوى 15.75 % من مجمل الصادرات المحققة سنة 2005 منها أكثر من النصف أي حوالي 8.64 % تتمثل في مواد غذائية.

أما السلع التجهيزية فتمثل 4.63% و السلع الاستهلاكية فتتمثل 2.41%.

فيما يخص التطورات الحاصلة في مجموعات الاستعمال خلال سنوات 2005/2003 نلاحظ ما يلي:

- انخفاض محسوس لسلع نهائية الموجهة للإستهلاك بحولي 50%،
- انخفاض محسوس لمواد التجهيز لفلاحة بـ 19.6% ،

- أما السلع أو المجموعات الأخرى فعرفت تحسنا حيث:
  - المواد الخام ارتفعت بـ 153.61% + ،
  - المواد التجهيزية للصناعة ارتفعت بـ 58.7% + ،

**إن عملية تفحص أعمق لكل فوج تعطى النتائج التالية:**

*** بالنسبة للمواد الغذائية، المشروبات و التبغ (8.64% )**

بالنسبة لهذه المجموعة، التي كانت دائما مسيطرة من طرف الخمور، التمور، و القشريات أو les crustacés ، نلاحظ بروز سلع جديدة و التي أخذت أماكن ريادية في هذه المجموعة، على ذلك فإن المواد الغذائية الرئيسية المصدرة في 2005 كانت حسب التوزيع الآتي:

1- التمور 1.218.7 مليون دج
2- الجمبري 640.1 مليون دج
3- زبدة الكاكاو 506.1 مليون دج
4- Caroubes 407.2 مليون دج
5- ياغورت 334.3 مليون دج
6- زيت الذرة 294.6 مليون دج
7- الخمور 217.0 مليون دج
8- المياه المعدنية 141.0 مليون دج

في هذا الإطار نسجل:- **مواد جديدة لاسيما زبدة الكاكاو و الياغورت الزيوت والمياه المعدنية.**

**- عودة ظهور Caroubes و احتلاله المرتبة الرابعة**

هذه المعطيات أو المؤشرات تبين أن للجزائر حظوظا و آمالا كبيرة في التصدير من جهة ، و في تنويع الصادرات و اكتشاف أو إنتاج مواد جديدة موجهة للتصدير.

- فيما يتعلق بالخمور، رغم سياسة الدولة حول إعادة غرس الكروم لم تسجل نتائج تستحق الذكر، ربما مرد ذلك إلى وجود المنافسة القوية في الخارج لمادة الخمور، و لكن هذا الأمر لم يكن له صدى كبيرا مثلا لبعض البلدان كالشيلي و أفريقيا الجنوبية.

- فيما يتعلق بالتمور، و رغم تحرير السوق الخارجية، و المساعدات المقدمة من طرف الدولة لهذه إعادة فقد سجلت النتائج 9133 طن مقابل 18 إلى 20 ألف طن قبل التحرير! ؟

نفس الملاحظات يمكن تقديمها للأسماك و القشريات ، ورغم الاستثمارات الهائلة لقطاع الصيد البحري، التي رمت إلى تجديد وسائل الصيد و القواعد الهيكلية فلم نسجل نتائج كبيرة.

على هذا ، يظهر أن المواد الداخلة في هذه المجموعة لها امتيازات و قدرات هائلة يجب مراعاتها و تطويرها و استغلالها في إطار سياسة تطوير و ترقية تصدير واضعة و محددة المعالم.

*** المواد الخام 17.15%:**

فيما يتعلق بهذا الفوج و خارج Liège، جلود الأبقار و زيت الزيتون فإن الصدارة للصادرات كانت للفضلات الحديدية و غير الحديدية و كذلك الورق المعاد استغلاله Recycler. هذه المواد مثلت نسبة أكثر من 80% للصادرات لسنة 2005 في هذا الفوج و تتوزع كالآتي:

| | |
|---|---|
| - الفضلات الناتجة عن معالجة الحديد | 2851 مليون دج |
| - Déchets de fer entamé | 2129 مليون دج |
| - Déchets d'acier entamé | 1449 مليون دج |
| - فضلات | 988 مليون دج |
| - La fonte | 183 مليون دج |
| - الزنك | 69 مليون دج |
| **المجموع** | 7669 مليون دج. |

و إذا أضفنا إلى هذه الفضلات، تلك المتعلقة بـcuivre و المقدرة بـ 3562 مليون دج و تلك المتعلقة بالورق و المقدرة بـ 68 مليون دج نسجل مجموع 155 مليون دولار أي ما يعادل 20% من مجموع الصادرات خارج المحروقات و هو معدل أو حجم مرتفع و مهم.

- **مواد نصف مصنعة demi cuivre 65.82%**

إن الإحصائيات المتعلقة بهذا الفوج لسنة 2005 تعطى على النحو التالي:

- الآمونياك 11909 مليون دج
- الأسمدة النيترانية 3299 مليون دج
- الغازات النادرة 2451 مليون دج
- الميثانول 1793.8 مليون دج
- hydrocarbures cycliques 802 مليون دج

و هو ما يبين سيطرة نوعا ما للمواد البتروكميائية و مجموع الصادرات من هذه المادة هو 276.2 مليون دولار أي ما يعادل 35.8 % من مجموع صادرات هذه الفئة[1] .

**مواد التجهيز و المواد الاستهلاكية 7.14%**

تحت هذه المواد نجد الأدوات و الآلات الفلاحية، الجرارات، القاطرات، وسائل النقل، الإطارات المطاطية، القوارير و العطور الأدوية و أدوات التغليف ...

هذه المواد كلها ناجمة عن تداخل و قيم إضافية (قوة عمل + خبرة) و رغم النتائج التي تبدو نوعا ما ضعيفة على هذا المستوى لابد من أن تحضى هذه الفئة لمساعدات و إمتيازات خاصة سواء على مستوى التطوير، الإنتاج ثم التصدير.

[1] و تجدر الإشارة هنا هو أن للجزائر حضوضا قوية في هذا المجال خاصة مع تعدد و تنوع المواد البتروكميائية.

## المطلب الرابع: أهم المتدخلين في التصدير الجزائري

من خلال هذا المطلب سوف نحاول التعرف على أهم الشركاء في التصدير بالنسبة للجزائر لا سيما في سنوات 2003، 2004 و 2005 و أهم التطورات الحاصلة في هذا المجال ثم الأعوان المصدرين في الجزائر و مساهماتهم.

### الفرع الأول: أهم الشركاء

خلال سنة 2005 كان أهم الشركاء المصدرين إليهم المنتوج الجزائري كالآتي:

| السنوات / الدول | 2003 | | 2004 | | 2005 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة | القيمة | النسبة |
| فرنسا | 10238 | 27.4 | 9117.8 | 20.5 | 13387.5 | 27.4 |
| إسبانيا | 6272 | 16.8 | 7126.6 | 16.08 | 8529.08 | 14.9 |
| المغرب | 968 | 2.6 | 3719 | 8.39 | 5830.43 | 10.2 |
| تركيا | 1406.5 | 3.77 | 2633.8 | 5.94 | 4904.12 | 8.6 |
| إيطاليا | 4770 | 12.7 | 5283.5 | 11.9 | 4309.12 | 7.56 |
| ليبيا | 817 | 2.19 | 1083.5 | 2.44 | 4256.05 | 7.46 |
| مصر | 1924.7 | 5.16 | 2990.6 | 6.75 | 2330.35 | 4.08 |
| و.م.أ | 877 | 2.35 | 1587.9 | 3.58 | 1807.93 | 3.17 |
| هولندا | 1687.9 | 4.53 | 1009 | 2.27 | 1596.24 | 2.8 |
| البرتغال | 409 | 1.09 | 661 | 1.49 | 1254.39 | 2.2 |

**المصدر : CNIS 2005**

نلاحظ أن أغلب الشركاء المصدر إليهم هو سواء الدول الأوروبية (05)أو دول المتوسط (05) ثم الولايات المتحدة الأمريكية.

كما تجدر الملاحظة[1] هنا أن نسبة 55.57% ،من الصادرات خارج المحروقات، هي باتجاه الدول الأوروبية (الإتحاد الأوروبي) ،أي ما يعادل 54.86% من مجموع الصادرات الكلي للجزائر إلى الدول المذكورة في الجدول، و هو ما يعادل 98.72 % من مجموع الصادرات خارج المحروقات ،و بالتالي بإستثناء دول الإتحاد الأوربي الأخرى لا تمثل إلا نسبة 0.71 % من الصادرات نحو أوروبا أو ما يعادل 0.3% من مجموع صادرات الجزائر و هذا ما يؤكد أن العلاقة بين الجزائر و الدول الأوربية مركزة في الدول السابقة الذكر فقط ، مع وجود فرنسا في الصف الأول بنسبة 27.4% من الصادرات الجزائرية و هي المكانة التي تحتفظ بها منذ زمن.

أما دول المغرب العربي متمثلة في المغرب، ليبيا، و تونس ، فحصة هذه الدول مجتمعة تمثل 21.7% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات علما أنه بالنسبة لليبيا فقد قفزت الصادرات من 817 مليون دينار سنة 2003 إلى 4256.05 مليون دينار مع 2005 و مرده إلى زيادة مشتريات ليبيا من الجزائر بما يقارب 3439.05 مليون دج.

إن الهيكلة الحالية للصادرات المتمثلة أساسا في المواد الكيميائية و الفضلات المعدنية لا تمثل عامل صحة للاقتصاد الوطني، و على هذا الأساس لابد من مراجعة كيفية تسيير وظيفة التصدير.

[1] من إعداد الطالب

**الفرع الثاني: أهم أعوان و مجالات التصدير المحتملة**

إن أهم أعوان التصدير هي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة( PME)، إذا قمنا باستثناء المواد البيتروكيمايوية و السلع التجهيزية، فإن أهم الصادرات الأخرى تتم من طرف هذه المؤسسات و التي تحقق أرقاما ذات مداولية كبيرة ذلك أن بعضها قد يصل إلى مليون دولار.

إن الإحصائيات الأخيرة لوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، أحصت حوالي 80 إلى 100 مؤسسة نشطة في مجال التصدير لاسيما للمواد التالية:

- المواد الاستهلاكية و المشروبات
- المواد الخام
- السلع المصنعة الموجهة للاستهلاك

إن دراسة الاقتصاد الجزائري توضح انه لها إمكانيات معتبرة للتصدير لا سيما:

- العجائن الغذائية و الكسكسي،
- الزيوت الغذائية ،
- صناعة الحلويات و البسكويت و المرطبات و الشكولاطة ،
- العطور و مواد تجميل ،
- الأدوية ،
- البلاستيك.

هذه الميادين و غيرها تتطلب فقط دفعة نوعية و أكثر إهتمام من طرف السلطات .

**الفرع الثالث: هيئات الدعم للتصدير بالجزائر**

هناك عدة هيئات تعمل على دعم وترقية التصدير الوطني منها :

**1- الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية Algex¯/Promex:** [1]

تكفلت هذه الهيئة بمهام تتعلق بترقية التجارة الخارجية لا سيما:

- وضع مختلف المعلومات التجارية، الاقتصادية، التنظيمية و التقنية تحت تصرف المصدرين لأجل تسيير مهامهم؛
- مساندة و ترقية و وضع المنتوجات الوطنية في السوق الدولية؛
- المساعدة في ربط علاقات العمل و الإتصال مع مختلف المؤسسات الأجنبية؛
- المساندة و الوصاية للمصدرين في إطار مشاركتهم في المحافل و التظاهرات الدولية.

ثم حلت محلها وكالة Algex و التي أنشئت بموجب الأمر 03-04 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات الاستيراد و التصدير للبضائع و تتكفل بـ :

- الشهر على تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات ،
- ضمان التسيير الديناميكي للشبكة الوطنية للإعلام التجاري،
- تموين المؤسسات الجزائرية بالمعلومات التجارية و غيرها حول الأسواق العالمية،
- تحضير تنظيم و مساندة المؤسسات الوطنية في المعارض الدولية،
- تنشيط مهام الاكتشاف و التوسيع في الأسواق الخارجية،
- ترقية المنتوج الوطني في الخارج.

**2- الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان التصدير CAGEX**

شركة ذات أسهم، تسير هذه الهيئة بموجب المادة 04 من الأمر 06/96 المؤرخ في 1996/01/10 و الذي ينص على أن تأمين القروض للتصدير مسند إلى مؤسسة تهتم بتأمين المخاطر التجارية، السياسية، عدم التحويل و المخاطر الطبيعية.

[1] أنشئت بموجب المرسوم 96-327 المؤرخ في 1 أكتوبر 1996

تجدر الإشارة هناك أن هذه الشركة تساهم في رأسمالها مجموعة من البنوك BADR ، BEA، BDL ، BNA، CPA و مجموعة من شركات تأمين SAA,CNMA,CCR,CAAT,CAAR .

**3- الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI:**

أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94/96 المؤرخ في 03 مارس 1996 [1]، و هي هيئة عمومية ذات طابع اقتصادي و تجاري ذات شخصية معنوية و استقلالية مالية موجودة تحت السلطة السلمية لوزارة التجارة.

تجدر الملاحظة أنه من وجهة نظر وطنية فإن هذه الغرفة هي الممثلة للسلطات العمومية للمصالح العامة لقطاعات التجارة، الصناعة و الخدمات من بين مهام هذه الغرفة:

- تقديم إلى السلطات العمومية الملاحظات، الآراء، الاقتراحات و التوصيات حول المسائل و الاهتمامات المتعلقة بصفة مباشرة أو غير مباشرة، على المستوى الوطني، بقطاعات التجارة، الصناعة و الخدمات؛
- ضمان تمثيل الغرفة على مستوى السلطات العمومية؛
- مباشرة دراسات حول الوضعية الاقتصادية للبلاد و تطورها و تقديم اقتراحات و آراء للسلطات العمومية حول وسائل ترقية و تطوير النشاطات الاقتصادية؛
- تنظيم اللقاءات و التظاهرات الاقتصادية في الجزائر و في الخارج؛
- تحقيق أي نشاط أو دراسة من هدفه ترقية المنتوج الوطني في الخارج و تسهيل و ترقية تصدير هذا الأخير.

بصفة عامة يمكن تلخيص دور الغرفة في الإعلام، الإدارة، التنشيط الاقتصادي و ترقية الصادرات.

**4- الشركة الوطنية للمعارض و التصدير Safex**

[1] الجريدة الرسمية رقم 16 لـ 16، 03، 1996

أنشئت هذه الشركة من اجل المساهمة و تطوير و ترقية النشاطات التجارية، و تتدخل هذه الهيئة في:

- تنظيم المعارض و المحافل في الداخل و الخارج
- ترقية المبادلات التجارية من خلال مساندة المؤسسات في:
  - تشريع التجارة الدولية
  - الدراسة و الاكتشاف التجاري
  - إجراءات التصدير
  - إيجار المساحات الاشهارية.

كخلاصة لما سبق ذكره، نلاحظ أن السلطات العمومية قد جهزت و هيأت المناخ للمؤسسات المصدرة و للمصدرين عامة من خلال سواء التسهيلات، الإجراءات و حتى هيئات المساندة و المشورة.

## المبحث الثالث: من أجل إعطاء دفعة نوعية للتصدير الجزائري

من خلال الدراسات التي قامت بها بعض الهيئات،اتضح أنه يمكن القول أن التصدير يواجه مشاكل عديدة وخطيرة في آن واحد ذلك أن النتائج المحققة في هذا المجال تؤكد هشاشة الوضع التصديري في الجزائر وتدق ناقوس خطر الإعتماد على صادرات المحروقات كمصدر رئيسي يكاد يكون وحيدا .

### المطلب الأول: التصدير الجزائري بين الفرص و التحديات

إن الفرص المتاحة للاقتصاد الجزائري تشمل مجموع المقومات الايجابية و التي تشكل عناصر قوة من شانها دفع الصادرات الجزائرية من خلال الاستغلال الحسن لها و الاستفادة منها، تدعيمها و المحافظة عليها.

#### الفرع الأول : الفرص

**أ - الموقع الجغرافي** إن موقع الجزائر كبوابة لإفريقيا و لأوروبا في آن واحد جعلها من أحسين الدول و أهمها استراتيجيا.

يوفر الموقع الجزائري مجموعة من المزايا التي تساهم و تسهل عملية انتقال صادراتها إلى مختلف دول العالم و بأحسن التكاليف، فضلا على أن الجزائر تطل على البحر الأبيض المتوسط و ما يمكنه هذا الأخير من جلب و خلق مجموعة من الاستثمارات و إنشاء العديد من المناطق الحرة التي تلعب دورا هاما في ترقية و تنويع الصادرات.

**ب: مزايا النظام السياسي**

يتسم النظام السياسي الجزائري بالاستقرار في السنوات الأخيرة، و هو ما يمثل التربة الخصبة لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بواسطة الشركات الدولية ذات التجارب الرائدة و الخبرات العالمية في إنتاج و تصدير السلع، هذا الأمر سيؤدي لا محالة إلى نقل التكنولوجيا المتطورة و اكتساب الشركات و المؤسسات المحلية للخبرة و هو ما يضمن التمتع بقدرة تنافسية كبيرة.

فضلا عن أن العلاقات السياسية المتوازنة التي تنشئها الجزائر مع الدول و التكتلات الاقتصادية العالمية، لاسيما الاتحاد الأوربي يشكل عنصر دعم لتنشيط الصادرات و ضبط السياسات التصديرية و التسويقية.

**جـ: النظام الاقتصادي**

تعمل السلطات العمومية حاليا على رفع كفاءة البنية الأساسية و إنشاء القواعد الهيكلية و توفير شبكة المعلومات و الاتصالات و خلق الطرق السريعة (عبر الطريق، عبر السكك الحديدية)، أضف إلى ذلك ما تتمتع به الجزائر من ميز نسبية لبعض المنتجات المشار إليه في المطلب الثالث من المبحث الثاني من نفس الفصل و المعنون بتحليل الصادرات تجدر الإشارة كذلك إلى رفع الضرائب الجمركية على التصدير و هو محفز كبير للترقية و التنويع التصديري.

**الفرع الثاني: المعوقات و البـدائل**

من خلال تحليل وظيفة التصديرية في الجزائر، كما هو مشار إليه من خلال المؤسسات المصدرة لاسيما المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يلاحظ أن المشاكل التصديرية ذات طابع هيكلي أحيانا، متجانسة تارة و غير متجانسة تارة أخرى !.

يظهر جليا أن المحيط الذي تتطور فيه الوظيفة التصديرية، الإمكانات المعدة، الإجراءات السارية المفعول و الموارد المتاحة ليست كافية للرقاء بهذه الوظيفة بل هي في بعض الأحيان تشكل عائقا بالنسبة للمصدرين خاصة أولئك الذي ليس لهم تجربة تصديرية.

أما فيما يتعلق بالمؤسسات في حد ذاتها، التنظيم على مستوى وظيفة التصدير، كيفية عمله، تسييره ... إلخ. التحضير غير الكافي، إن لم نقل أنه ضعيف في أغلبه بالنسبة لهذه الوظيفة، زيادة على غياب " الشهية" للاستثمار في التصدير، و على هذا فقد اتضح أن أغلب المتعاملين الاقتصاديين الجزائري يفتقدون الروح التصديرية، و حتى السلوك التصديري.

أ- **المعوقات على المستوى الكلي :**

رغم وجود إعفاءات على التصدير كإجراء تحفيزي لترقية الصادرات خارج المحروقات ، إلا أن المتعامل الإقتصادي يبقى جاهلا لكيفية الإستفادة من هذه الإمتيازات ، كما أنه يجهل ويسيء استغلال نظامي القبول المؤقت لأجل تحسين الصنع السلبي أو الإيجابي و نظام إعادة التموين بالإعفاء.

أضف على ذلك تجنب المصدر الجزائري المخاطرة في السوق الدولية و إعتماده على السواق التقليدية المحلية فقط. ولهذا لاحظنا النقائص التالية :

- جهل القدرات التصديرية على المستوى الكلي و على مستوى المؤسسات
- جهل الميزات المقارنة الموجودة و غياب تسيير حقيقي لهذه الميزات
- غياب استراتيجية و أهداف تصديرية
- تنظيم لوظيفة التصدير مسطر و لكنه يبقى حبرا على الورق و يبقى معطلا.
- النظام القانوني و التنظيمي لا يبين و لا يشمل الترابط و الالتقاء بين الأهداف التنموية و ترقية الصادرات
- الموارد البشرية المسخرة غير كفءة و غير مكونة في المادة التصديرية
- الموارد المالية غير كافية و مهملة مقارنة بما هو معمول به دوليا مع وظيفة التصدير.

- غياب المعلومات و ندرتها، حتى و إن وجدت فهي غير موثوق فيها لأنها في أغلبها غير محينة.
- التكوين في مادة التصدير يكاد ينعدم و القليل من المدرسين للمادة لا يمكنهم توفير إطارات في الحين
- الإعانات الموجهة للتصدير مرخص عن طريق القانون و لكنها غير مطبقة فعليا من طرف المؤسسات المعنية.

عامة هذا هو الإطار العام و الخصائص العامة التي تدار بها وظيفة التصدير، إطار يعتبره الملاحظون غير ملائم و الذي يمكنه أن يجعل كل النظام التصديري عقيما.

**ب: المعوقات على مستوى المؤسسة**

ما يلاحظ على مستوى المؤسسة أن الأهلية المولاة لوظيفة التصدير تختلف من متعامل إلى آخر (نسبية) نتيجة للنتائج الضعيفة المحققة على هذا المستوى.

و لكنه من المؤكد أن تبقى هذه النتائج ضعيفة ما دامت المؤسسات و المسيرين لم يفصلوا بعد في:

* تزويد مؤسساتهم بمخطط تسويقي دولي

* تنظيم وظيفة أو مصلحة التصدير

* قيادة ، بناشدة الدولة، للأنشطة المتعلقة بـ :

- تشخيص السلع أو المنتوجات القابلة للتصدير
- تشخيص و تسيير الميزات المقارنة
- تشخيص و معرفة الأسواق المصدر إليها
- اكتشاف الأسواق
- تكييف المنتوج مع السوق

* تحديد أهداف التصدير للمؤسسة

هذه بعض الأمور الضرورية و الآنية التي يجب على المؤسسة مراعاتها و الاهتمام بها من جهة و من جهة أخرى ضرورة مساندة الدولة لهذه العملية و رعايتها و تحسين المناخ و البيئة التي تتطور فيها وظيفة التصدير.

**جـ :بخصوص تسيير وظيفة التصدير:**

من خلال تحليل وظيفة التصدير بالنسبة لتسييرها لوحظ ما يلي:

- **فيما يتعلق بالروح التصديرية**

ما يلاحظ هو أن التصدير لا ينظر إليه كإجراء ضروري و حتمي للمؤسسة الوطن ذلك أن ما يلاحظ هو إهتمام ضعيف بكل ما يتعلق بالمادة التصديرية و هو ما يمثل مأزقا كبيرا بالنسبة للوطن خاصة إذا ما حدث انهيار لأسعار البترول المعتمد عليه من طرف الجزائر.

لذلك فلابد من التخمين بصفة موضوعية، بل و تحتاج الاستعجالات في هذه الوظيفة.

**مخطط التسويق الدولي:**

إن غياب الاهتمام بالوظيفة التصديرية و إيلائها أهميتها إنعكس على عدم توفر أو انعدام المخطط التسويقي الدولي لأغلب المؤسسات الجزائرية و انعدام السياسات التصديرية لهذه الأخيرة.

هذه الوضعية التي يعتبرها العامة على أنها موضوعية نظرا للنتائج الضعيفة المحققة من التصدير خارج المحروقات و هذه النظرة أو الوضعية تمثل في حد ذاتها عائقا للمؤسسة التي ليس لها مشروع في هذا المجال عامة، تسعى الدولة إلى تقديم مساعدات و وسائل للتصدير للاهتمام بهذه الاستراتيجية التنموية و في هذا الإطار نلاحظ أن جارتنا تونس بمساندة البنك العالمي و التعاون الكندي تقدم 30 أو 40 ألف دولار أمريكي كمساعدة لهذه الوظيفة، أظف إلى ذلك أن هذا المساعدة لا تمنح إلا بعد ما يتم المصادقة على مخطط التصدير من طرف منظمة ترقية الصادرات. كذلك كل المساعدات المقدمة لاحقا تسجل في هذا الإطار.

هذا الأمر ممكن أن يكون كذلك في الجزائر إذا ما تمت مراجعة القوانين و التنظيمات السارية المفعول حاليا.

**الفرع الثالث : أولويات لا بد من توافرها لنجاح التصدير**

على ضوء ما تم ذكره لا بد من الإهتمام بـ :

**1- تشخيص المنتوجات المصدرة، الدول و الزبائن:**

إن عملية تشخيص المنتوجات المصدرة أي التي لها حظوظ تصديرية، و البحث عن الأسواق و الزبائن يستدعي استثمارات أي أموالا كبيرة، الأمر الذي يستعصي على كافة المؤسسات رغم أن التشريع الجزائري ينص على أن التكاليف المتعلقة بدراسة الأسواق و الاكتشاف يمكن تحمل جزء منها من طرف صندوق ترقية الصادرات، إلا أنه ما يعاب هو أنه رغم توافر الأموال لمثل هذه المهام إلا أن النصوص التشريعية أو التنظيمية لوضع حيز التنفيذ هذه الإجراءات لم يتم إعدادها أو هي في طور الإعداد.

**2- النوعية، التغليف، الحفظ:**

على رغم تمتع الجزائر بسواحل على البحر المتوسط إلا أنه نسجل ارتفاع تكاليف خدمات النقل البحري عن مثيلاتها بالخراج مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف السلع المصدرة و بالتالي التأثير سلبا على قدراتها التنافسية في الأسواق العالمية.

أضف إلى ذلك البطء المسجل في شحنها تفريغ و مختلف التقطعات المسجلة جراء سواء الأعطاب أو الخلل في المعدات أو جراء الاختناقات المسجلة عبر المواني هذا من جهة.

من جهة أخرى، يمثل نشاط التعبئة و التغليف أهم خاصة للسلع الموجهة للتصدير، ذلك أنه لابد من مراعاة الجودة العالية في مثل هذه النشاطات و هو ما يعتبر نادرا في الجزائر، و من ثم كان من الضروري العمل على إنشاء و تطوير الصناعات الخاصة بإنتاج مواد التعبئة و التغليف و هو ما سيؤثر على تخفيض التكاليف و ارتفاع قدرة المنتجات الوطنية على المنافسة في الأسواق الخارجية إن الحاجة إلى تكييف المنتوجات من حيث النوعية، التغليف، الحفظ و الترسيم و خاصة تلك الموجهة إلى التصدير هي من الأمور البديهية هذه الأمور عامة، معروفة و مشخصة من طرف المؤسسات الجزائرية إلا أن المشكل المطروح أنها نادرا ما نجد

أنشطة أو عمليات موجهة إليها ذلك أن تكاليفها يمكن أن تكون و تظهر جد مكلفة و بالتالي عدم مقدرة المؤسسات على تحميلها، الأمر الذي جعل أنه في أغلب الدول يتم تمويل جزء من هذه التكاليف من طرف الدولة.

**3- التموين:**

على المستوى التموين يمكن أن نسجل نوعين من المشاكل:

- الإطار الذي تتم فيه عمليات التموين
- عدم كفاءة المتعاملين على مستوى مشترياتهم

لهذا كان لابد من اتخاذ تدابير لحل هذه المشكلتين لاسيما:

- تسهيل عملية التموين من خلال تخفيض التعاريف الجمركية و الاستفادة من الأنظمة الجمركية لاسيما نظامي القبول المؤقت و إعادة التموين بالإعفاء.
- عقلنة الواردات
- التكوين في نادرة التموين للمتعاملين عامة و المصدرين خاصة.

**4-الإنتاج و النوعية:**

إن التحدي الذي يواجه المؤسسة المصدرة هو التحكم في الكمية، النوعية و الآجال (التحفيز السليم) لإنجاح مهمتها التصديرية.

إلا أن هذه المهام أو الأنشطة غير مطورة بصفة فعالة و مكيفة مع الأهداف المنتظرة، هذا الأمر يمثل في حد ذاته خطرا و إعاقة من شأنه أي يؤثر سلبا على المنتوج الوطني و سمعته، و لكن يمكن التخفيف من حدة هذا الأمر بمنح إعانات جزئية لتكييف المنتوج الجزائري مع متطلبات السوق الدولية سواء من حيث النوعية أو المنافسية.

**5- الإمـ ـ ـداد:**

تتوصف بالمطولة (حوالي من 10 إلى 12 يوم) مع تكاليف مرتفعة (أكثر من 10% من قيمة البضاعة ) هذه الوضعية تستدعي تكاليف الجهود و التعاون بين مختلف الفاعلين في الإمداد الدولي لاسيما:

- الوكلاء لدى الجمارك الذين تعتبر آداءاتهم ضعيفة و خدماتهم باهضة (نقص الاحترافية).
- الجمارك و ما تفترضه من إجراءات معقدة و ثقيلة في بعض الأحيان
- الناقلون و خدماتهم المتواضعة مقارنة بأسعارهم المرتفعة

هذه النقائص لابد من المشرع النظر فيها و ضبطها للحد من عواقبها السلبية

**6- التمويل:**

هذا المجال لم يشكل ميدان إستثماري بالنسبة للبنوك، لذا لابد لهذا الوسيط الفعال في التجارة الدولية من التدخل بإمكانيات مادية معتبرة لاسيما فيما يتعلق:

- شروط تسخير هذه الأموال
- كيفيات التعويض (التي تلتصق بعقد البيع الدولي)
- نسب فوائد مقبولة (غير مؤثرة على منافسية المؤسسة).

**7- الإطار القانوني:**

و يقصد هنا عقد البيع الدولي للبضائع حيث أنه من المعلوم أن عقد بيع محضر بصفة جيدة، و متفاوض فيه بصفة فعالة، يمثل الحجر الأساسي في تنفيذ عملية البيع الدولي عامة ، و التصدير خاصة، كما يمثل ضمانا و حفظا للحقوق التصديرية و فوائدها.

كما يمثل كذلك قرينة قانونية و ضمانا للبنوك عند دراستها لملفات منح القروض للتصدير.

الأمر الذي يتطلب أولا التحسيس بأهمية عقد البيع ثم التكوين الفعال في هذا الإطار و اتخاذ بعض العمليات أو الإجراءات النموذجية لاسيما:

- إعداد و نشر عقود بيع دولية نموذجية على حسب نمط المنتوج
- تكوين الأعوان الاقتصادية و رسكلتهم

لذا و من اجل إعطاء دفعة قوية للتصدير لابد من العمل بمثل هذه الحلول بالإضافة إلى التحكم في حساب ثمن البيع للمنتوجات وشروط الدفع و غيرها من الأمور الضرورية لإنجاح المنتوج الوطني في النفاذ إلى السوق الدولية.

## المطلب الثاني : نحو استراتيجية متكاملة لتنمية الصادرات الجزائرية

إن تنمية الصادرات يستدعي خلق و إيجاد مجموعة متناسقة و متكاملة من السياسات في مختلف المجالات سواء تتعلق الأمر بالإستثمار، الإنتاج، السياسات المالية و النقدية أو التسويق، كما يجب العمل على توفير مجموعة من الحوافز للمصدرين و محاولة حل وفك مشاكلهم و العقبات المواجهة لهم.

على هذا، وجب أن تتسم هذه السياسات بالمرونة حتى يسهل تحيينها و تغيرات وفق ما تتطلبه أسواق التصدير، أضف إلى وجوب إلمام استراتيجية بالمراحل التي تمر بها العملية التصديرية لاسيما الإنتاج، التعبئة، التغليف و التخزين، النقل، التسويق، الجمركة، ... و غيرها.

### الفرع الأول: محاور الاستراتيجية

لقد أصبح من الضروري وضع استراتيجية لتنمية الصادرات الجزائرية و التي يجب أن تتبع الاستراتيجية العامة للدولة فيما يتعلق بالتنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

#### أ- العناصر الواجب مراعاتها

ينبغي أن تراعي استراتيجية تنمية الصادرات مجموعة من العناصر لاسيما:

1- التركيز على الأنشطة الإنتاجية التي تمتلك الجزائر فيها ميزة نسبية و محاولة تطويرها لتصبح ميزة تنافسية.

2- تخصيص الموارد بدرجة عالية من الكفاءة مما يحقق الإنتاج بكميات كبيرة مع انخفاض تكلفة المنتج.

3- القضاء على مختلف العقبات أمام الصادرات، و العمل على تبسيط إجراءات استيراد السلع الوسيطية و مختلف المستلزمات اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير.

4- تفعيل أداء النظام الجمركي و الضريبي بالطريقة التي تتوافق مع متطلبات الاستراتيجية التصديرية.

5- العمل من جهة على توفير الموارد المالية اللازمة لتمويل أنشطة التصدير بأسعار فوائد مقبولة، و من جهة أخرى توفير تسهيلات الدفع بإعتبارها أحد أهم عناصر التسويق الخارجية و كذلك توفير أنواع الضمان و التامين المختلفة للمصدرين لتغطية الأخطار السياسية و الاقتصادية.

6- الاهتمام بزيادة كمية و جودة المنتوج الوطني من اجل تغطية الاحتياجات المحلية و ارتباطات التصدير.

7- الاهتمام الدائم و المستمر بسلسلة العمليات الخاصة بالتعبئة، التغليف، النقل ، التوزيع، التخزين، الشحن، الجمركة، التسويق .... أو ما يعرف بتسيير و تدبير عمليات التجارة الدولة أو الإجراءات اللوجيستيكية.

هذه بعض العناصر الواجب مراعاتها أثناء إعداد استراتيجية التصدير بالإضافة إلى وجوب وضع خطة عمل لتنمية التصدير تشمل محاور رئيسية دقيقة و مضبوطة.

**ب: المحاور الرئيسية لخطة عمل تنمية الصادرات**

إن وضع خطة عمل لتنمية التصدير أصبح أمرا ضروريا، هذه الخطة لابد أن ترتكز على مجموعة من المحاور أهمها:

**أولا:**

النظر إلى التصدير على أنه هدف قومي يجب تعبئة كل الإمكانات الوطنية من أجله، و خلق حوافز لترقية و دفعه.

**ثانيا:**

تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي و الهيكلي بكل أبعاده و في جميع الأنشطة مما سيخلق الاستمرار في تحرير القطاعات المختلفة و الاقتراب من اقتصاد يعمل وفق آليات السوق، مع العمل على إزالة كافة القيود و العقبات المواجهة للتصدير و إعادة النظر في هيكلة الإجراءات الجمركية و تطوير و توسيع نطاق أسواق راس المال و تعزيز تطبيق حقوق الملكية الفكرية.

**ثالثا:**

إيجاد و خلق شبكة قوية لمعلومات التصدير بما يضمن تجهيز و تطوير و نشر مختلف الاحصئيات و الفرص التجارية من جهة، و من جهة أخرى تأسيس خدمات فعالية لدعم

المصدر لاسيما فيما يتعلق بالتمويل التصديري و الرقابة النوعية و المواصفات القياسية و الخدمات البنكية و التأمينية للصادرات.

**و أخيرا،** و ليس آخرا، محاولة العمل على جلب الاستثمارات الموجهة للتصدير و إلغاء كافة القيود التشريعية و الإدارية المعوقة للاستثمارات الجديدة بما يضمن تحسين المناخ الاستثماري للصناعات التصديرية.

إن سر نجاح هذه الخطة يتوقف على تضافر الجهود بين القطاع الحكومي أو سلطات الدولة من جهة و كافة الناشطين في قطاع الأعمال العام و الخاص.

**الفرع الثاني: من أجل منظومة وطنية لتنمية الصادرات الجزائرية**

إن وضع منظومة وطنية موحدة و على المستوى القومي يعتبر أمرا حتميا و مهما من جهة لتحديد معالم العمل و التنفيذ و مكن جهة أخرى لإمكانية التقييم و التقويم من خلال إرفاق مختلف التدابير اللازمة لتفعيل المنظومة.

**أ : أسس المنظومة**

لابد للمنظومة الوطنية لتنمية الصادرات أن ترتكز على عناصر هي:

- أهمية إعداد فلسفة واضحة و دقيقة في مجال التنمية التصديرية التي يجب أن تبلور في سياق برنامج الإصلاح الاقتصادي حيث تقوم الدولة ببناء و تهيئة العناصر الماكرو الاقتصادية في المنظومة الوطنية لتنمية الصادرات و هذا حتى يتسنى للمنظمات و المنشآت الخاصة تولي مسؤولية دفع القدرات التصديرية للاقتصاد.
- إيجاد الآلية الفعالة لقيادة الحركة التصديرية و دعم تقوية الجانب المؤسسين لبناء المنظومة الوطنية
- القضاء على البيروقراطية في النشاط التصديري و إحداث نظام إداري قادر على إحداث الدفعة التصديرية المطلوبة من خلال خلق مجموعة عمل تقوم بتشخيص العقبات و العوائق التي تعترض تنمية الصادرات و القيام بإيجاد الحلول لإزالتها.

**ب : تدابير لا بد الإحتياط لها**

1- تحديد و تقييم القدرة التصديرية المحتملة للدولة أو المؤسسة، ذلك أن غياب إستراتيجية موضوعية و دقيقة لمدى كفاءة المؤسسة على التحديد الدقيق للقدرة التصديرية و ضبطها ،وهل المؤسسة تتجه نحو توجيه منتوجها للداخل أو الخارج أو الإثنين معا؟ يجعل من السياسة التصديرية هشة وغير فعالة.

2- قدرة المؤسسة الصناعية على التصدير، ذلك أن الإشكال الذي يطرح هنا هو مدى قدرة و كفاءة المؤسسة عامة و المؤسسات الصناعية خاصة على التصدير،ولعل إشكالية تأهيل المؤسسة الجزائرية في ظل المستجدات الإقتصادية الراهنة ،كالدخول في الشراكة الأورو متوسطية مع 2005 وكذا التحضير للمنظمة العالمية للتجارة طرح و ما زال يطرح بشدة.

3- تقييم أسواق التصدير ذلك أن سياسة غزو الأسواق الخارجية تشترط على المؤسسة ضبط قائمة الأسواق الخارجية المحتملة لتسويق المنتوج الوطني وبالتالي يتعين على مصالح الدولة حصر إحصائيات آنية و دقيقة وهذا حتى يتسنى للمؤسسة الوطنية اتخاذ أحسن القرارات و بالتالي أقلها مخاطرة.

4- ضرورة بناء مزيج تسويقي ناجح، و ما يلاحظ في هذا الجانب طغيان " الفكرة الاشتراكية" التي مازالت متأصلة في أذهان المسيرين الجزائريين و التي ترمي إلى توجيه المنتوج نحو السوق الداخلية، و ما يمكن أن تؤثر به الفكرة على تطوير المنتوج و بناء أحسن مزيج تسويقي يكون له القبول في الأسواق العالمية سواء ما تعلق منه بالموصفات، معايير الجودة و النوعية الدواية....

# خلاصة الفصل الثالث

إن الامتيازات و التحفيزات العديدة الممنوحة للتصدير في الجزائر تجد أساسها في توجيهات السلطات العمومية التي على توزيع المبادلات الدولية و الخروج من التبعية الكلية لموارد المحروقات، و لقد جسد مبدأ تحرير التجارة الخارجية مع دستور 1989 في مادة التاسعة عشر عندما نص صراحة على أن تنظيم التجارة الخارجية من صلاحيات الدولة.

إن الصادرات تمثل أكثر من 33 % من BNP، و هي نسبة لا بأس بها، و لكن بالمقابل، الصادرات خارج إطار المحروقات تجاور 1% من BNP و التي تعتبر نسبة مهملة ، و تترجم الضعف و الهشاشة للهيكلية للإقتصاد الوطني الأمر الذي يستدعي التدخل بسرعة و بقوة لتصحيحه، هذا الواقع يبين مدى خطرة الوضعية و يستدعي ليس فقط تدخل السلطات العمومية و لكن حتى المتعاملين الاقتصاديين لحماية المستقبل و تحقيق الأمن و الآمان الذي يتكفل بهما حاليا البترول و المحروقات.

إن للجزائر حظوظا و آمالا كبيرة في التصدير من جهة، و في تنويع الصادرات و اكتشاف أو إنتاج مواد جديدة موجهة للتصدير.

إن عملية تشخيص المنتوجات المصدرة أي التي لها حظوظا تصديرية و البحث عن الأسواق و الزبائن يستدعي استثمارات أموالا كبيرة، الأمر الذي يستعصي على كافة المؤسسات، رغم أن التشريع الجزائري ينص على أن التكاليف المتعلقة بدراسة الأسواق و الاكتشاف يمكن تحمل جزء منها من طرف صندوق ترقية الصادرات.

لقد أصبح من الضروري و الحتمي،وقبل أي وقت مضى ، وضع إستراتيجية لتنمية الصادرات الجزائرية و التي يجب أن تتبع الإستراتيجية العامة للدولة فيما يتعلق بالتنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

## الخـــاتـمــــة :

لقد أصبح التصدير محركا للنمو وقاطرة للتنمية، واستوجب هذا الدور الجديد،بالنسبة للجزائر ، وضع الإصلاحات العميقة والآليات الملائمة لمواجهة التحوّلات العميقة **التي** يشهدها الاقتصاد العالمي في مختلف الأنشطة والقطاعات الإنتاجية والخدمية من خلال :

- معايير جديدة للقدرة التنافسية تعتمد على الموارد البشرية واستغلال تكنولوجيات الاتصال كعاملين أساسيين لتحديد قدرة الدول و المؤسسات و القطاعات على مسايرة المنافسة وعولمة المبادلات،
- تأكيد أهمية حجم السوق و قدرته على الاندماج الإقليمي و الجهوي،
- التركيز على التعامل الشبكي والتواجد المستمر في السوق لضمان موقع دائم وتدفق متواصل للصادرات،
- بروز التجارة الإلكترونية بين المؤسسات في قطاعات هامة للصادرات الجزائرية ،
- تواصل سعي المؤسسات الكبرى للاندماج فيما بينها سواء في القطاعات التقليديّة (كصناعة السيارات والكيمياويات) أو الصناعات والقطاعات الجديدة المرتبطة بالاقتصاد اللامادي (كقطاع الاتصالات وصناعة الحواسيب والبرمجيات والخدمات عبر شبكة الإنترنت) مما سيرسّخ سيطرة بعض المؤسسات على الأسواق العالميّة.
- تواصل تحويل وجهة الاستثمار عن طريق تغيير مناطق الإنتاج في اتجاه الدول الصاعدة وما يتطلب ذلك من تركيز على مزيد استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الجديدة،

ولتقويم التصدير بكل دقة وعمق، وتقديم أفضل الصيغ العملية لمزيد استغلال الإمكانيات التصديرية والرفع من القيمة المضافة للصادرات الجزائرية، وتحسين أداء المتدخلين في عمليات التصدير، بما في ذلك المصالح الإدارية المدعوة إلى تذليل الصعوبات وإزالة الحواجز أمام التصدير الذي يعتبر أولوية وطنية ودافعا أساسيا للاستثمار والتشغيل".

لا بد من اتخاذ قرارات هامّة تتعلّق أساسا :
* بوضع سياسة جهوية للتصدير ترتكز بالخصوص على مزيد التعريف بالإمكانيات التصديرية لكل جهة وإعداد برامج تكوينية لفائدة المؤسسات بها،
* وتمكين القطاع الخاص من تنظيم المعارض والصالونات بالخارج .
كل هذا من أجل بلوغ مجموعة من الأهداف التي تتمثل أساسا في:
- إجراء تقييم عميق للإنجازات على المستوى الكلي والقطاعي وحسب الشركاء وللآليات المعمول بها و آداء مختلف المتدخلين،
- بيان نقاط قوّة الصادرات **الجزائرية** حتّى يتمّ تدعيمها، ونقاط الضعف ليتمّ دراسة الحلول الكفيلة بتجاوزها،
- دراسة التّحدّيات والرهانات التي تجابهها الصادرات **الجزائرية** واستشراف آفاقها،
- التعرف على العراقيل و الصعوبات في جميع المجالات المتصلة بالتصدير من أجل إزالتها، وتحسين محيط التصدير
- استكشاف الإصلاحات والإجراءات الضرورية لتطوير الخدمات المساندة للتّصدير على مستوى التمويل والتّأمين والنّقل والإجراءات الإداريّة وغيرها
- تأكيد التّوجّهات الإستراتيجية لسياسة التّصدير في **الجزائر** على المستوى القطاعي والجغرافي وبيان الآليّات الكفيلة بتنفيذها،
- دراسة السبل الكفيلة بتطوير عمل هياكل الإحاطة والمساندة حتّى تستجيب أكثر لتطلّعات الجهاز التصديري،
- تقديم المقترحات العملية لتحسين القدرة التنافسية وتحسين القيمة المضافة للمنتوجات والخدمات المصدرة،
- تحديد مكوّنات السياسة الجهويّة للتصدير.
- التحسيس بأهمية الدور الذي يقوم به التصدير في السياسة الاقتصادية و الاجتماعية والتركيز عليه "كـأوّلوية وطنّية"،

وفي مجال التصدير لا بد **أن** ترتكز توجهات المرحلة القادمة على العناصر الأساسية التالية:

- تنويع الصادرات في اتّجاه تدعيم حصة الخدمات والصناعات ذات المحتوى المعرفي المرتفع،
- تنويع الأسواق و الشركاء و التوجه نحو الأسواق الصاعدة و تعزيز التكامل و تنويع التعاون الثنائي و متعدد الأطراف و تطويره في إطار التكتّلات الإقليمية والشراكة مع البلدان الشقيقة و الصديقة،
- تطوير آليّات تنمية الصادرات حتّى تستجيب لخصوصيّات المرحلة المقبلة،
- اعتماد سياسة ترويجية مكثفة بمزيد التعريف بالجزائر وبخصوصيّاتها التنمويّة وإمكانيّاتها التصديريّة
- تطوير الإعلام الاقتصادي للتعرّف على التشريعات المتعلّقة باقتحام الأسواق الخارجيّة
- إرشاد المصدّرين فيما يخصّ مسالك التوزيع وسلوك المستهلكين في الأسواق المستهدفة ،
- دعم الانتصاب و التموقع التجاري بالخارج وتدويل المؤسسات الجزائرية ،
- تبسيط إجراءات التجارة الخارجية و تخفيض الحماية التعريفية بالنسبة للبلدان من خارج الاتحاد الأوروبي،
- تعزيز الخدمات المساندة للتصدير،

وعلى صعيد آخر و لارتباط الأهداف في مجالات التشغيل و النمو و التصدير فإن تسريع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي يتطلب زيادة في الصادرات وبذلك تتعزز مساهمة التصدير في تحقيق التنمية .

ولتحقيق هذه الأهداف لابد من توفير المتطلبات الضرورية لذلك والمتمثلة بالأساس في تنمية القدرة التنافسية للمنتوج الجزائري بالعمل خاصة على الاستفادة القصوى من برامج التأهيل القطاعية في مجالات الصناعة والفلاحة والسياحة والنقل والقطاع المالي إلى جانب الإقبال على برامج الجودة، و تنويع القاعدة الإنتاجية و تحسين العرض الموجه للتصدير من خلال سياسة دفع الاستثمـار و إحداث المؤسسات.

# قــائمـــــة المــــــراجـــــــع

**الــكتب :**

**باللغة العربية:**


1- أحمد غنيم ، الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي ، الطبعة السادسة، مكتبة بور سعيد 1998

2 - أحمد شاكر العسكري، التسويق الصناعي ،دار وائل للنشر،عمان ،2005

3- ابن علي عمر،دراسات متقدمة في التسويق ، الدار الجامعية، الإسكندرية،2007/2006

4- حسن كمال حسنين ، أصول التجارة الدولية ، مكتبة النهضة المصرية ، 1969

5 - سامي عفيفي حاتم،التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظير،القاهرة،الدار المصرية اللبنانية ، 1991

6- سعيد عبد العزيز عثمان ،الإعتمادات المستندية،الدار الجامعية، الإسكندرية،2003/2002

7- صلاح زين الدين،إقتصاديات التصدير و المناطق الحرة،دار النهضة العربية،الطبعة الأولى،2000

8- - فتيحة محمد زغلول، توجيهات القطاع الصناعي نحو التصدير،معهد التخطيط القومي،سلسلة التخطيط و التنمية في مصر،رقم،1995 ، 1993

9- محمد السعيد عابد ، التجارة الدولية ، مكتبة الإشعاع الفنية ، جامعة الجزائر ، 2003

10- محمود حامد محمود عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية ،مكتبة الحرية 2006

11 - محمد عبد القادر حاتم، أسرار تقدم اليابان،الهيئة المصرية العامة للكتاب،القاهرة،الطبعة الثانية،1998.

12- يحيى عرودكي،عمليات التصدير و الصادرات والمصدرون ،دليل عملي،غرفة تجارة دمشق ، 1996


**باللغة الفرنسية:**


14-G.Legrand & H .Martini; Management des opérations du commerce international, , troisième édition, Dunod ,Paris,1997,

**الوثائق الرسمية :**

- الدستور الجزائري لسنة 1989 .
- إتفاقية كيوتو ،المصادق عليها في 1976/03/25 المتضمنة تبسيط وتنسيق الأنظمة الجمركية.
- الأمر 72/57 المؤرخ في 1972/10/15 المتعلق بالدفتر ATA
- الأمر 04/03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات التصدير و الإستيراد للبضائع .
- القانون 10/90 المؤرخ في 1990/04/14 المتعلق بالنقد والقرض المعدل و المتمم.
- القانون 90/91 المؤرخ في 1991/04/27 المعدل بالمرسوم رقم 241/91 المؤرخ في 1991/07/21 المتضمن المصادقة على الإتفاقية الدولية للنظام المنسق من طرف الجزائر.
- الأمر 96/06 المؤرخ في 1996/01/10 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير.
- القانون 98-10 المؤرخ في 22أوت 1998 المتضمن قانون الجمارك الجزائري
- المرسوم المؤرخ في 1998/01/12 المتضمن التصديق على إتفاقية أستمبول،حول القبول المؤقت المعدة بتاريخ 1990/06/26
- المرسوم التنفيذي 37/91 المؤرخ في 1991/02/13 النتعلق بشروط التدخل في التجارة الخارجية
- المرسوم التنفيذي رقم 452/91 المؤرخ في 16 نوفمبر 1991 المتعلق بالتفتيش الصحي للمراكز الحدودية المتمم بالقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 24 أوت 1994
- المرسوم 12/93 المؤرخ في 1993/10/05 المتعلق بترقية الإستثمارات
- المرسوم التنفيذي 320/94 المؤرخ في 1994/04/17 المتعلق بالمناطق الحرة ،المعدل والمتمم للمرسوم التشريعي رقم 12/93 المؤرخ في 1993/10/05 المتعلق بترقية الإستثمارات
- المرسوم التنفيذي 01-312 المؤرخ في 16 أكتوبر 2001
- الفرار رقم 104 ،المديرية العامة للجمارك،المؤرخ في 07 جانفي 1995 المنشئ لسند العبور على الجمارك.
- التنظيم رقم 13/91 المؤرخ في 1991/04/14
- المنشور رقم 22 الصادر من طرف غرفة التجارة الدولية.

**الرسائل الجامعية :**

- وصاف سعيدي،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في البلدان النامية ، أطروحة دكتوراه،جامعة الجزائر، جوان 2003
- وصاف سعيدي،نظام تأمين القرض عند التصدير و التجربة الجزائرية،رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر،1997

**التقارير و المجلات :**

- البنك الدولي،تقرير التنمية في العالم ، الطبعة العربية ، القاهرة 1997
- بنك الجزائر ،تقريرحول الوضعية الإقتصادية والمالية للجزائر،2004

- avec l’autorisation du forum pour Déstination ; Marchés internationaux,adapté la formation en commerce international.

# الفهرس